

316663

24/1993

Sztruktúrák Szervezetek Stratégiák

Ipargazdasági Szemle 1993/1

Daniel Daianu

Az egyensúlyhiány változó összetétele — Románia esete

Kiefer Márta

Iparvédelmi eszközök — vállalati érdekek

Berkó Lilli

K+F politika az EGK kevésbé fejlett tagországaiban

Losoncz Miklós

Vállalati stratégiák és a technológia nemzetközi áramlása



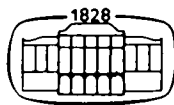
Az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet folyóirata

24
1775

316663

Sztruktúrák Szervezetek Stratégiák

Ipargazdasági Szemle
XXIV. ÉVFOLYAM
1993. 1. szám



BUDAPEST

• MAGYAR
TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖNYVTÁRA

Szerkeszti a szerkesztőbizottság

Főszerkesztő: Török Ádám
Szakmai szerkesztő: Pongrácz Csilla és Viszt Erzsébet

A folyóiratot tervezte:
Kempfner Zsófia

E számunk szerzői

Daniel Daianu, Román Szabadvállalkozási Intézet (IRLI) · **Kiefer Márta**, MTA IVKI · **Berkó Lilli**, MTA IVKI · **Losoncz Miklós**, Kereskedelmi és Vendéglátóipari Főiskola · **Hoványi Gábor**, MTA IVKI · **Ványai Judit**, MTA IVKI · **Sternthal János**, MTA IVKI · **Majoros Pál**, Külkereskedelmi Főiskola

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó főigazgatója. Szerkesztőség: MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet. 1112 Budapest · Budaörsi út 43—45. Tel.: 185-3774 · Megjelenik negyedévenként. Példányoként megvásárolható a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Iroda V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. sz. alatti hírlapboltjában · Előfizetési díj egy évre 300 Ft. Terjeszti a Magyar Posta · Előfizethető a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodánál (HELIR Budapest V., József nádor tér 1.) · Postacím: 1900 Budapest — közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a HELIR 215—98162 pénzforgalmi jelzőszámra · Indexszám: 25.394 · ISSN 1215—2463

9321025 AKAPRINT Nyomdaipari Kft. Budapest. F. v.: dr. Héczey Lászlóné

BEVEZETŐ

Az 1993. évi 1. számunk tematikai vezérfonala első látásra talán nehezen vehető észre, a gazdasági felzárkózás gondolata és igénye ugyanis nem áll minden egyes cikk abszolút tartalmi középpontjában. Minthogy azonban az Ipargazdasági Szemle (Struktúrák-Szervezetek-Stratégiák) elsősorban iparpolitikai és mikroökonómiai folyóirat, a más publikációs fórumokban az effajta témáknál szokásos általános gazdaságpolitikai megközelítés érvényesítésére kevésbé törekedtünk. Fontosnak tartottuk viszont a nemzetközi kitekintést, a különösen tanulságos iparági példák és vállalati magatartásformák elemzését. A folyóiratszám összeállításakor munkahipotézisnek tekintettük, hogy a nemzetgazdasági és ipari felzárkózásban a technológiapolitikának, a K+F-nek és a kereskedelempolitikának kitüntetett szerepe van, illetve kellene, hogy legyen.

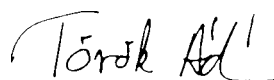
Első cikkünk — sajnos — szinte ritkaságnak számít a hazai szakirodalomban, ugyanis a román gazdaságfejlődés és gazdaságpolitika alternatíváinak, a román gazdasági és ipari átalakulás lehetséges forgatókönyveinek az elemzésére a magyar szerzők ritkán vállalkoznak. A nemzetközileg is az új román közgazdász nemzedék egyik sokra hivatott tagjának tekintett szerzőnk, Daniel Daianu elsősorban a mai román liberalizációs folyamat „mélyfúrásos” elemzését nyújtja. Ezt a cikket nemcsak a Románia — mint a mainál sokkal szélesebb sávon lehetséges ipari és kereskedelmi partnerország — gazdaságának mélyebb ismeretére törekvő olvasóinknak ajánljuk, hanem azoknak is, akik számára ismert tény, hogy a román ipar egyes területeken korszerű, a nyugat-európai élvonaltól csak néhány évvel elmaradó kapacitásokkal rendelkezik.

A magyar ipar fennmaradásának kulcskérdése, hogy külföldi hadállásainak megjavításával párhuzamosan miként tudja megtartani piaci pozícióit belföldön. A magyar szakirodalomban eddig megjelent iparvédelmi témájú cikkek zöme eddig az eszközrendszer kérdéseire koncentrált. Kiefer Márta

tanulmánya viszont egy vállalati megkérdezés eredményeit felhasználva a különböző iparvédelmi módszerek alkalmazási hatékonysága és az iparági-vállalati értékesítési csatornák sajátosságai közötti összefüggésekre összpontosítja a figyelmet.

A magyar ipar nemzetközi alkalmazkodási „példaképei” között ma minden korábbinál fontosabb helyet foglalnak el az EK „későn jövő” dél-európai tagországai. Különösen Spanyolország és Portugália néhány éven át szinte rohamos fejlődése helyezte reflektorfénybe ezeknek az országoknak a gyors felzárkózásra törekvő ipar-, ezen belül pedig a kutatási-fejlesztési politikáját. Berkó Lilli tanulmányában az ibériai példaanyag mellett figyelmet érdemelnek azok a görög tapasztalatok is, amelyek azt mutatják, hogy az EK-tagság önmagában nem helyettesítheti a hatékony és átgondolt fejlesztési-felzárkózási politikát.

A magyar iparban ma igen kevés a sikerágazat, de a gyógyszeripar mindenképpen ilyen. Mégpedig nemcsak aránylag kedvező piaci és pénzügyi teljesítménye miatt, hanem azért is, mert vállalatainak többnyire még megvannak a lehetőségei arra, hogy — jó privatizációs partnerválasztással — bekerüljenek az iparág műszaki fejlődésének nemzetközi főáramába. Losoncz Miklós tanulmánya a gyógyszeripari fejlődés ma világszerte legfontosabbnak tartott vállalati stratégiai elemeit mutatja be. A stratégiai szövegség gyorsan növekvő jelentőségű témája iránt érdeklődő olvasó itt több szemléletes példát talál arra, hogy a vállalatok közötti konkurencia egyes területeken ma már egyáltalán nem zárja ki a közös érdekű, szoros együttműködést a nemzetközi technológiai verseny élmezőnyében.



főszerkesztő

TARTALOM

GAZDASÁGPOLITIKA

| | |
|--|----|
| Daniel Dainau: Az egyensúlyhiány változó összetétele a gazdasági átmenet időszakában — Románia esete | 9 |
| Kiefer Márta: Iparvédelmi eszközök — vállalati érdekek | 41 |

KÜLGAZDASÁG

| | |
|---|----|
| Berkó Lilli: A K+F politika az EGK kevésbé fejlett tagországaiban (Görögország—Spanyolország—Portugália) | 51 |
|---|----|

VÁLLALATGAZDASÁG

| | |
|---|----|
| Losoncz Miklós: Vállalati stratégiák és a technológia nemzetközi áramlása a gyógyszeriparban | 64 |
|---|----|

Gazdaságpolitika

| | |
|-----------------------------|----|
| Tudományos parkot Borsodba? | 82 |
|-----------------------------|----|

Külgazdaság

| | |
|--|----|
| Ipari szerkezetátalakítási politika és gyakorlat (könyvismertetés) | 90 |
| Ipar és gazdasági fejlődés — a felzárkózás esélyei Írországból (könyvismertetés) | 93 |

Vállalatgazdaság

| | |
|--|-----|
| Barta Tamás és Tóth Tihamér „Vállalkozástan I—II” című könyvéről (könyvismertetés) | 97 |
| A szakterület új könyvei | 102 |

CONTENTS

ECONOMIC POLICY

- D. Daianu: The changing mix of disequilibria during transition — A Romanian background 9
- M. Kiefer: Tools of protection of industry versus enterprise interests 41

FOREIGN ECONOMY

- L. Berkó: R&D policies in the less developed member countries of the EC (Spain, Portugal, Greece) 51

INDUSTRIAL ECONOMICS

- M. Losoncz: Enterprise strategies and international technology flows in the pharmaceutical industry 64

Economic policy

- Researchpark in Borsod? 82

Foreign economy

- Industrial restructuring policy and practice (Book review) 90
- Industry and economic development. The challenge for the latecomer (Book review) 93

Industrial economics

- T. Barta és T. Tóth „Business economics I—II” (Book review) 97

New Books

102

SUMMARY OF THE ARTICLES

Daniel Daianu

The changing mix of disequilibria during transition — A Romanian background

The article analyses the case of the transformation of a strongly centralized and bureaucratic economy. The analysis is focussing on visible and invisible disequilibria within the Romanian economy. The road of transition from a command economy based on the shock therapy approach to a fully liberalized economy is an almost unique example in the international literature of the transition issues.

Kiefer Márta

Tools of protection of industry versus enterprise interests

The study presents the findings of a survey of 20 Hungarian industrial firms. The main issue tackled is the role of customs in the protection of the domestic industry with respect to the fact that differences in sales channels call for the implementation of different mixes of tools of protection.

Berkó Lili

R&D policies in the less developed member countries of the EC

The efforts of the less developed Mediterranean EC countries (Spain, Portugal, Greece) to close the technology gap are not widely known abroad. There is, however, a multitude of R&D policy approaches and tools in these countries. Especially the differences in the relative roles of governmental and decentralized R&D programmes, in the efficiencies of the incentive systems implemented and the involvement of these countries in international R&D initiatives deserve widespread attention.

Losoncz Miklós

Enterprise strategies and international technology flows in the pharmaceutical industry

The highly R&D intensive pharmaceutical industry has a wide range of branch-specific features. Its example is still quite explicative with respect to the linkages between R&D, flows of technology and enterprise strategies on the international markets of pharmaceutical products and firms. The analysis of diverse enterprise strategies offer important food for thought concerning the motives and forces behind competition and cooperation in this genuinely high-tech industry.

Daniel Daianu

•

Az egyensúlyhiány változó összetétele a gazdasági átmenet időszakában — Románia esete*

Az elmúlt évtized örökségének elemzése nélkül nem érthetők meg a Romániában 1989 decembere után végbement főbb folyamatok és az azóta tapasztalt jelenségek sem. Romániában a központi tervezésű gazdaság egy különleges esete valósult meg a nyolcvanas években: sokterápiát alkalmaztak a fizetési mérleg kiegyensúlyozása céljából egy parancsgazdaságban. Közvetlen ellenőrzést alkalmaztak a hazai felhasználás lehető legnagyobb mértékű visszaszorítása érdekében. Ez a kierőszakolt alkalmazkodás felfogható a külső egyensúlyhiány „internalizálásaként” is, amelyvel szükségképpen együtt járt a hazai — látható és rejtett — egyensúlyhiány növekedése. Ha úgy tekintjük, hogy az internalizálás optimális mértéke volt a cél (azaz a gazdaságpolitikusok a külső és belső egyensúlyhiány olyan keverékének kialakítására törekedtek, amely minimalizálta volna a gazdaság egyensúlyhiányos állapotának kumulált költségeit), akkor a hazai felhasználás nyilvánvaló túladóztatása történt meg ezekben az években.

1989 decembere után hirtelen megváltozott a hazai gazdasági közeg egésze. Többek között decentralizálódott a döntéshozatal (ám fennmaradt a költségvetési korlát puhasága), gyöngültek a közvetlen irányítás eszközei (így a félelem és a hierarchikus kapcsolatok is), a szakszervezetek kulcsszereplőkké válásával áttekinthetetlené váltak a tulajdonviszonyok és a „menedzseri felülvizsgálatokkal” egyidejűleg rendkívül liberális külkereskedelmi és devizagazdálkodási szabályok léptek életbe. A makro-gazdaságpolitika képtelen volt megfékezni az egyensúlyhiány növekedését és összetételének kedvezőtlen változását, mivel alapjaiban módosultak a hazai intézményi és gazdasági környezeti feltételek (köztük a társadalmi és politikai klíma is), romlottak a külső körülmények is (összeomlottak a KGST-piacok, az Öbölháború következményei stb.). A korábbi gazdasági folyamatok megfordultak: a belső egyensúlyhiányok „externalizálódtak”, ami az import megugrását és a folyó fizetési mérleg korábbi javuló irányzatának megfordulását eredményezte.

* Köszönet illeti Csaba Lászlót és Joshua Greent hasznos tanácsaikért. Mindamellet egyedül a szerző terheli a felelősség a tanulmányban foglaltakért. A cikk megjelenés alatt: Csaba László (szerk.) Privatization, Liberalization and Destruction: Recreating Market in Central and Eastern Europe. Dartmouth Publishing Co., Aldershot (UK) and Brookfields, Vermont (USA), 1993.

A romániai stabilizációs (átmeneti) gazdaságpolitika adalékot szolgáltat olyan problémák megvitatásához, mint például: milyen mértékben tartható fenn a stabilizáció, ha a pénzügyi szigor csak szórványosan érvényesíthető, továbbá, ez utóbbi alkalmazható-e egyáltalán tisztázott tulajdonjogok (a mikrofolyamatokról kialakított elképzelésekre alapozott átmeneti gazdaságpolitika) híján?; van-e az iparpolitikának bármiféle szerepe a vállalati reformok és a stabilizáció megvalósításában?; a stabilizációs politika hatásai egy „szabadesésben” lévő gazdaságra; a jövedelem-szabályozási politika hatékonysága egy verseny nélküli környezetben, továbbá az iparban foglalkoztatottakkal szembeni politika (mint az iparpolitika részterületének) szerepe a stabilizáció megvalósításában a jelenlegi tulajdonviszonyok által meghatározott körülmények között; a közvetlen külföldi tőkeberuházások szerepe az ipari szerkezetátalakításban, miközben a hazai forrásokból megvalósuló beruházások elégtelenek; a munkanélküliséggel összefüggő hiszterézisjelenség, melyet az állam gazdasági megszorító intézkedései és a külkereskedelem (azaz a külföldi versenytársak) alakítanak ki, amikor az erőforrások (nevezetesen a munkaerő) mobilitása csekély; amennyiben a bérek növekedése nem kedvez a humán tőke gyarapodásának, miként megy tönkre a hosszú távú növekedési képesség?

Az első rész általánosságban foglalkozik az egyensúly(hiány) kérdéseivel. Ezt követően kerül sor a külső és egy széles értelemben vett belső egyensúlyhiány egy lehetséges optimális keverékének a meghatározására. A harmadik rész a gazdasági átalakítás politikájának előzményeként mutatja be a román fizetési mérleg nyolcvanas években végbement erőltetett egyensúlybáhozásának folyamatát. A posztkommunista Románia első három évében (1992 végéig) követett stabilizációs politika eredményeit és dilemmáit elemzi a negyedik rész. A következő részben az átalakuló gazdaságok egyensúly(talanság)i problémáiról, ennek egyes részterületeiről lesz szó. A tanulmány záró megjegyzésekkel fejeződik be.

I. AZ EGYENSÚLY(HIÁNY)RÓL

Az equilibrium olyan állapotként jellemezhető, amelyben a gazdasági rendszeren belüli bizonyos erők között egyensúly van; szemléltethető például a piaci kereslet és kínálat egyenlőségével, avagy a pénzügyi egyensúly felfogható a kiadások és bevételek azonosságaként. Más meghatározások a rendszernek vagy alkotóelemeinek nyugalmi állapotát hangsúlyozzák. Ez utóbbi meghatározás mechanikus felfogására a munkanélküliség keynesi esete¹ hozható fel példaként, különösen, ha szembeállítjuk a gazdasági szereplők közötti kapcsolatok természetét tüzetesen elemző megközelítéssel. E tekintetben *Francois Perroux* úgy vélekedik, hogy valamely gazdasági rendszer akkor van általános egyensúlyban, ha a változásokra fordított energiája — ami a gazdasági szereplők interakcióinak eredőjeként adódik — nullával egyenlő (*Perroux* [1975] 175. old.). *F. Hahn* szerint — figyelembe véve a megsze-

¹ A munkanélküliség keynesi esete egyensúlyhiányos állapotnak tekinthető az elsőként említett meghatározás értelmében, figyelembe véve az aktuális bérek melletti munkaerő-túlkínálat tényét.

rezhető információk és a szereplők cselekvései közötti viszonyt — egy gazdaság akkor van egyensúlyban, amikor a rendszeren belül áramló üzenetek nem késztetik arra a szereplőket, hogy módosítsák azokat a szabályokat, amelyek cselekedeteiket és követett céljaikat vezérlik (*Hahn* [1976] 243. old.). Egy másik felfogás — amely a gazdaság szereplőinek egyéni viselkedését és ennek lélektani összetevőit emeli ki — az egyensúlyt a szereplők lényeges gazdasági változókra vonatkozó *várakozásainak* tökéletes beteljesedési állapotaként határozza meg. Ily módon az — információs egyensúlyként szemlélt — egyensúly azt az állapotot jelöli, amelyben a bérék és másfajta árak általában — térben és időben — megegyeznek az előzetesen várt mértékekkel (*Phelps* [1970] 8. old.); amikor a várakozások nem teljesülnek és a gazdaság szereplőinek tervei kölcsönösen nem kompatibilisek, a gazdaság az egyensúlyhiány állapotába kerül. Végül, *Kornai János*, az újabb műveiben ajánlott fogalomértelmezése szerint, egyensúlyinak tekinti a rendszer „normál” állapotát, egy olyan állapotot, amely újratermeli önmagát, mivel az egymástól eltérő vagy esetenként egymással szembeni belső erők kiegyenlítik egymást, és eredőjük nem képes elmozdítani a rendszert egyensúlyi pályájáról (*Kornai* [1983] 150. old.).

A másodikként és harmadikként említett meghatározások figyelemre méltóak abban a vonatkozásban, hogy rámutatnak valamely — látszólag és időlegesen nyugodtan lévő — rendszer lehetséges rejtett tulajdonságainak lehetőségére, például olyan körülményekre, amikor a számos gazdasági szereplő várakozásai (vágvyai) beteljesületlenül maradnak. Ilyen feltételek mellett a változtatásra — az egyensúly helyreállítására — irányuló nyomás valószínűleg nőni fog. Következésképpen az egyensúlyi (egyensúlyhiányos) állapot meghatározásakor figyelembe kell venni az időtartamot is. A köznapi józan ész az egyensúly fogalmát a gazdasági szereplők közti interakciók végeredményére, a gazdasági rendszer állapotára utalva határozza meg. Viszont a változások erői mikroszinten, a gazdasági szereplők szintjén nyilvánulnak meg.²

A gazdasági szereplők viselkedése annak a kritériumhalmaznak a figyelembevételével válik értékelhetővé, amely lehetővé teszi az egyensúlyi (vagy egyensúlyhiányos) állapot meghatározását. Mikroszintű egyensúly akkor áll fenn, amikor a mikroegységek (személyek, cégek) erőfeszítései és ezek hozamai (jövedelmek) között egyensúly jön létre, amikor a szereplők céljaikat eléri és várakozásai teljesülnek. A rendszert tekintve az egyensúly (illetve annak hiánya) aggregált állapotként alakul ki.

Valamely rendszer állapotának értékelésekor szükség van azoknak az aggregátumoknak a kiválasztására (meghatározására), amelyekkel a rendszer jellemezhető. Miközben az aggregált egyensúly nem zárja ki a rendszeren belül — az információ-

² Valamely gazdaság, amelyben a hazai felhasználás meghaladja a hazai termelést, egyensúlyban lévőnek tekinthető mindaddig, míg a folyó fizetési mérleg egyensúlyhiányát a külvilág tolerálja. Amint nem halogatható tovább az alkalmazkodás, az egyes személyek és gazdasági szervezetek szintjén megy az végbe. Az egyensúly fogalmának az egyének (gazdasági aktorok) szintjén való alkalmazására példaként hozható *F. M. Fisher* (1985, különösen a 160. oldalon).

szerzési és tranzakciós költségekből adódó — „információs zajok” és „súrlódások” létét, az általános egyensúly valamely állapotával eleve nem egyeztethetők össze. Nyilvánvaló, hogy több információs zaj és súrlódás nagyobb mikroszintű egyensúlyhiánnyal, alacsonyabb hatékonysággal jár együtt, vagy a termelési tényezők csekélyebb hasznosítását eredményezi.

Szigorúan véve, az aggregált effektív kínálat és az aggregált tényleges kereslet összevetése adja meg az aggregált egyensúly(hiány) mértékét. Normatív értelemben — a kibocsátást és a rendszeren belüli jólétet maximalizáló általános egyensúlyi nézőpontból — az elemzésnek figyelembe kell vennie a gazdaság pillanatnyi állapotára vonatkozó tényezők egy halmazát: *a)* az erőforrások kihasználatlanságának színvonalát; *b)* az erőforrások elosztásának és együttes hasznosításuk hatékonysági veszteségét (*X*-hatékonyságveszteség); *c)* az erőforrások fizikai és erkölcsi értékcsökkenését; *d)* a termelésben és a fogyasztásban végbement kényszerhelyettesítések gyakoriságát, ami csorbítja a termelés minőségét és a fogyasztók jólétét. Amint látható, az általam széles (normatív) értelemben használt aggregált egyensúlyhiány-fogalom nagyon közel esik ahhoz, amit a gazdaság aggregált teljesítményhiányának nevezhetnénk.

Ezért, normatív értelemben, az aggregált egyensúlyhiány, amely egyenlő a hasznosság (teljesítmény) hiányával, a rendszer erőforrásainak teljes kihasználtsága melletti teljesítménytől való távolságot jelenti.

Képletszerűen kifejezve az elmondottakat az alábbi kapcsolat szemlélteti:

$$dU = U^* - U = U(Q[L^*]) - U(Q[L]; e, \theta),$$

ahol U a hasznossági függvény; U^* az erőforrások teljes kihasználása mellett elérhető hasznosság maximális mértékére utal; Q a termelési függvény, amelynek független változói az erőforrások (munkaerő, L) felhasználási foka és a hatékonysági veszteség e^3 ; θ a kényszerhelyettesítések intenzitását jelöli.

II. KÜLSŐ VERSUS BELSŐ EGYENSÚLYHIÁNY — LÉTEZIK-E OPTIMÁLIS ÖSSZETÉTEL?

Egy tökéletes világban nem fordulna elő sem külső, sem belső egyensúlyhiány; a gazdaságok teljes foglalkoztatottság mellett működnének, és nem lenne teljesítményhiány sem. Ám a valós világ nem tökéletes, így egyensúlyi problémák visszatérően keletkeznek, ezért elképzelhető és megcélozható a disequilibrium egy feltételezett optimális összetétele. Sokatmondó bizonyítékok e tekintetben azok az átváltások (trade offs), amelyekkel a gazdaságpolitikusok a gazdaságpolitika kidol-

³ A hatékonysági veszteség (inefficiency), e , gyakorlatilag csökkenti a munkatermelékenységet. Az elemzés egyszerűsítése érdekében csak a munkaerő szerepel a termelési függvényben.

gozása során szembesülnek. A *nyomorúsági index* (misery index) (inflációs ráta + munkanélküliségi ráta) a makrogazdaság ábrázolási kísérleteinek egyik jól ismert, nagyon egyszerű, de hatásos módja; felfed egy alapvető kapcsolatot, amely igen fontos a kormányok számára, legalábbis rövid távon.

Egy másfajta alapvető kapcsolat (átváltás) áll fenn az aggregált külső egyensúlyhiány és a széles értelemben vett aggregált belső egyensúlyhiány között. Ez az átváltási kapcsolat nem merül fel szükségképpen a belső egyensúlyhiány olyasfajta szűkebb értelmezése mellett, mint az aggregált kereslet és az aggregált kínálat meg egyezése; a makro-gazdaságpolitikai eszközök helyénvaló alkalmazása egyaránt hozzájárulna a külső és belső egyensúlytalanságok csökkentéséhez. Egy gazdaságban például, amely hatalmas, hosszabb távon tarthatatlan folyó fizetési (és kereskedelmi) mérleg hiánnyal és magas inflációval találja szemközt magát, pénzszűkítő monetáris és fiskális politika alkalmazható a hazai felhasználás visszaszorítására, s ez, remélhetőleg, mindkét problémát egyidejűleg megoldja.

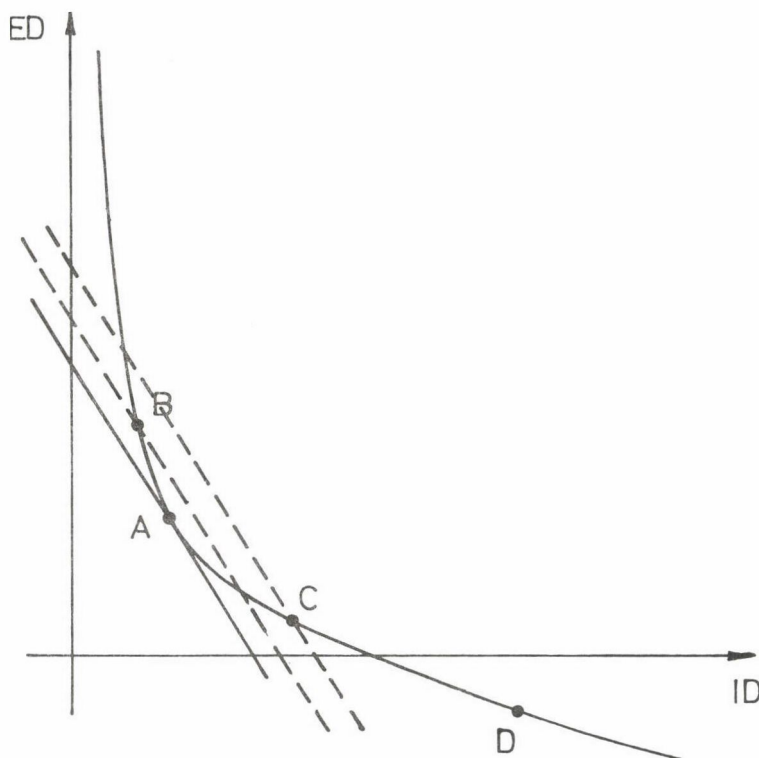
Amikor a kívánt tőkebeáramlást a kamatlábak reálértékének emelkedése beindítja, és meg lehet jelenni a külföldi tőkepiacokon (kötvénykibocsátással), akkor a hatóságoknak már számottevő játékterük nyílik a szükséges kereskedelmimérleg-kiigazítás befolyásolására. Ez a gondolatmenet oda vezet, hogy eltűnődjünk azon, a disequilibriumnak milyen fajta összetétele lenne a legkedvezőbb a gazdaság számára; a költségeket (amelyek meghatározhatók *elhalasztott felhasználási hasznosságokként* is) kell minimalizálni valamely időtávon — összevetve a gazdaság teljesítőképességével. A teljesítőképesség lehet rövid távú, illetve hosszú távú; rövid távon ez a strukturális korlátoktól függ (amelyek csökkentik a kínálati reagálóképességet), hosszabb távon viszont eltávolíthatók ezek a korlátok és a teljesítőképesség megfeleltethető a termelésítényező-ellátottságnak. A költségek (az elhalasztott hasznosságok) kifejezhetők abszolút vagy relatív nagyságokként (ez utóbbira példa: a potenciális kibocsátás bizonyos hányadaként). Az 1. ábra egy kísérlet a külső egyensúlyhiány (externális disequilibrium = *ED*) (a folyó fizetési mérleg hiánya, kiigazítva a hosszú távú autonóm tőkebeáramlással, a GDP százalékában kifejezve) és a belső egyensúlyhiány (internális disequilibrium = *ID*) (munkanélküliségi rátával kifejezve) optimális elegyének szemléltetésére. Az „*A*” pont jelöli az optimális összetételt, itt érinti a külső és a belső egyensúlyhiány transzformációs görbéjét a minimális költségek egyenese. Nyilvánvaló, hogy a marginális költség és a folyó fizetésimérleg-hiány egy egységének internalizálásával nyerhető marginális haszon „*A*” pontban egyezik meg egymással. Az „*A*” ponton kívül az internalizálásnak (vagy a belső egyensúlytalanság externalizálásának) a marginális költsége egyre gyorsuló mértékben nő. Ha „*A*” pont reális döntési változat a gazdaságpolitikusok számára, akkor „*B*” és „*C*” pontok az „alulreagálást” illetve a „túlreagálást” jelölik.⁴ „*A*” pont az időben elmozdul a gazdaság dinamikájának megfelelően, rész-

⁴ A gazdaságpolitikusok a Pareto-típusú jóléti függvényekhez nem illeszkedő preferenciafüggvényekkel összhangban cselekszenek elégtelenül, illetve túlzott mértékben (túl-, illetve alulreagálás).

ben ama nyomós ok következtében, hogy a gazdaság hosszabb távon kemény költségvetési korláttal néz szembe; egy nemzet nem halmozhat fel a végtelenségig adósságokat. Következésképpen az egyensúlyhiány optimális összetétele statikusan és dinamikusan is vizsgálendő. Ez utóbbi esetben dinamikus optimalizálással határozható meg a legkisebb költségű függvény, amely gondoskodik a különféle korlátok figyelembevételéről.

1. ábra

Az egyensúlyhiány optimális összetétele



További megjegyzéseim a parancsgazdaságokra vonatkoznak, mintegy a következő rész elméleti bevezetéseként.

A külső adósság internalizálása volt az elmúlt évtized román gazdaságpolitikájának legjellegzetesebb vonása, és ennek az örökségnek jelentős magyarázó ereje van a jelenlegi eseményekre vonatkozóan. Hangsúlyozom, hogy az alábbiakban következő elméleti fejtegetések általam jól ismert gyakorlati tapasztalatok sűrítésén alapszanak.

Elsőként különbséget kívánok tenni az adósságtörlesztés és a külső egyensúlyhiány internalizálása közt. Nyilvánvalóan nem mindenfajta külső adósságtörlesztés jelenti a külső disequilibrium internalizálását; elegendő a külső adósságok keletkezésének módjára gondolni. Többnyire kétfajta körülmény jelenik meg e tekintetben: a külföldi erőforrások importja a hazai termelő beruházások növelése, és következőképpen a gazdaság dinamizálása érdekében, valamint a behozatal külföldi finanszírozása a belső egyensúlyi problémák enyhítése érdekében (emc egyensúlyi zavarok externalizálása).

Vegyük szemügyre az elsőként említett helyzetet. Amennyiben hatékonyan hasznosítják a behozott tőkét — ez magától értetődően azt is jelenti, hogy az újonnan létrejövő és külföldön eladható termékek kielégítő megtérülési rátát generálnak —, az adósság törlesztése a hasznossági (kibocsátási) többletből valósul meg. Minél csekélyebb a behozott tőke hatékonysága (exportbevétel-termelőképessége), annál alacsonyabb a hasznosság nettó hozama (ami a törlesztés után marad). Az internalizálási folyamat akkor veszi kezdetét, amikor a — bizonyos időtávon mért — halmozott nettó hatások veszteségbe fordulnak, tehát amikor a nettó hasznosság nettó kárrá változik.⁵ Ha a behozott tőke hatásfoka egészen alacsony, a helyzet hasonlónak válik ahhoz, amikor az ország a fogyasztás meghitelezésére von be kívülről erőforrásokat. Feltételezve az importált tőke gazdaságilag elhanyagolható termelékenységét, a második⁶ esethez jutunk.

Ebben a helyzetben a belső egyensúlyzavarok externalizálása előbb-utóbb elkerülhetetlenül elvezet a folyamat újbóli internalizálásához, mégpedig akkor, amikor a nettó kölcsönfelvétel, annak elviselhetetlenül magas költségei miatt, abbamarad. Az externalizálási folyamat csupán elhalasztja a gazdaság új mozgási pályára kerülését, amelyet az aggregált effektív kereslet határoz meg, összhangban a hazai kínálat tényleges dinamikájával. Ha ez a halasztás nem jár együtt a gazdaság funkcionális szerkezetének pozitív változásaival, és ha a külső környezet nem produkál „egyszeri nyereségeket” (windfall gains) — például a külkereskedelmi cserearányok látványos és ellenállhatatlan javulása következtében —, akkor a belső egyensúlyhiányok externalizálása megnehezíti a későbbi erőltetett alkalmazkodási folyamatot.

Amint arra rámutattam, az internalizálás optimalizálható. Feltételezve, hogy létezik a gazdasági disequilibriumnak egy minimális költsége (veszteség) — ami a belső és a külső egyensúlyhiány eredőjeként adódik —, levonható az a következtetés is, hogy az internalizálás mértéke nem haladhat meg egy bizonyos fokot. Ez a fok összefügg a külső adósságok visszafizetésének egy optimális időtávjával; e periód-

⁵ Az internalizálás annál intenzívebb, minél alacsonyabb az importált tőke hasznosításának hatásfoka.

⁶ Az internalizálás mérésének általános mércéje az első esetben a következőképpen fest (a második eset magától értetődik): az a mérték, amennyire a külső adósság az idők során felhalmozott nettó veszteségeket hoz létre a gazdaság számára, s ami alacsonyabb fogyasztásban és alacsonyabb gazdasági növekedésben nyilvánul meg.

dus hossza azonos azzal az idővel, amely alatt, minden egyéb lényeges tényezőt változtatlanak feltételezve, a gazdaság változatlan működése mellett, az alkalmazkodási költségek a legalacsonyabbak. A költségminimalizálás és az internalizálás legkedvezőbb mértéke ilyen módon intertemporális perspektívába kerül.

Az internalizálás költségei kétfélék: átmenetiek, illetve tartósak. Az átmeneti, közvetlen költségek közé sorolható a felhasználás (fogyasztás) kurtítása, míg a tartós költségeket a hazai felhasználás (fogyasztás) növekedési ütemének visszaesése tükrözi, ami a beruházási ráta visszafogása után alakul ki (részben az import — köztük a beruházási javak — erőltetett csökkentése miatt).⁷ Minthogy az internalizálási folyamat — az adósság fokozatos törlesztésével — előnyökkel is jár a gazdaság számára a csökkentett adósságszolgálati terhek formájában,⁸ az elemzés kitér a nettó költségekre is.

A *túlreagálás* az internalizálásnak az optimálisnál nagyobb és gyorsabb mértékét jelenti. Túlreagálás esetén a gazdaságpolitikusok nagyobb fontosságot tulajdonítanak a külső adósság csökkentésének, mint a növekvő belső egyensúlyi problémák enyhítésének. A gazdasági nehézségek megítélésekor hajlamosak az általános egyensúlyhiány (számukra) feltehetően jobban látható és sürgetőbb oldalát aránytalanul kiemelni. Az *alulreagálás*, azaz a túl lassú és túl kis mértékű internalizálás, ugyancsak növeli az erőltetett alkalmazkodás költségeit az optimális változathoz képest. Amikor a gazdaságpolitikusok a szükségesnél lenyűbban reagálnak, akkor rendszerint alábecsülik az elkerülhetetlen alkalmazkodás későbbi költségeit. A túlreagálás és az elégtelen reagálás esetei rávilágítanak az internalizálás egymással szorosan összefüggő lényeges nehézségeire: a mértékre, a sebességre és a szerkezetre.

Az internalizálás *mértéke* (dimenziója) és *sebessége*, amin a visszafizetés időtartama⁹ múlik, eldönti azt is, hogy a hazai fogyasztás milyen mértékben csökken. Az internalizálás *struktúrája* kifejezés arra utal, miként sújtja a hazai felhasználás programozott visszafogása annak két fő összetevőjét. A fogyasztás időlegesen nagyobb csökkentése hozzájárulhat jövőbeni magasabb színvonalához az egyébként

⁷ A költségek érzékelhetők, csak más módon, a gazdaság kínálati oldalán is: a belső fogyasztás elhúzódozó korlátozásával természetesen együtt jár a termelők ösztönzésének hiánya, és az egyes személyek sem fejtenek ki innovációs erőfeszítéseket. A legrosszabb eset forгатókönyve szerint a fogyasztási és a termelési hatás egymást erősíti egy lefelé tartó spirálban. Ezt a szempontot meggyőzően fejtette ki Antal L. [1983].

⁸ A kedvező következmények halmozottan jelentkeznek a gazdaság számára, amennyiben számottevő változások történnek a kereskedelmi partnerek magatartásában az adós ország pénzügyi megítélésének javulását követően.

⁹ A külső adósságállomány lejáratí szerkezetének ismertsége ellenére a visszafizetési időtartam változóvá válik az optimalizálás elemzésekor; az adósság visszafizethető esedékessége előtt is, továbbá szerkezete át is alakítható megnyújtva a visszafizetési időszakot. Általában nem valószínű, hogy az internalizálási idő változtatásakor lehetőség van a folyamat egyidejűsítésére, minthogy a fogyasztás és a beruházás kritikus küszöbértékei (amelyek nyilvánvalóan nemzetgazdaságunként különbözőek) megakadályozzák ezt.

indokoltnál nagyobb beruházási szint révén. És megfordítva: a beruházások drasztikus és állandó csökkentése, bár megkönnyíti a gazdaságpolitikusok dolgát a népesség fogyasztási színvonalának érintetlenül hagyása miatt, hátrányosan érinti a gazdaság termelő gépezetének fejlődését, továbbá kedvezőtlen a jövőbeni fogyasztás növekedésének ütemére nézve is, minthogy ez utóbbi a tőkeállomány nagyságának függvénye. Minél hosszabb a hitelfolyósítás időszaka, annál könnyebb az internalizálás szerkezetének változtatására vonatkozó döntéseket meghozni. Egy másik tényező, amelynek szerepe van az optimalizálási elemzésben, a kamatszint; szerepe annál erősebb, minél inkább ingadozik, s emelkedésekor növeli az adósságszolgálatot, amit a gazdaság nehezen visel el; a túlzottan magas kamat előnyössé teszi a visszafizetési periódus lerövidítését, de az általa kifejtett „sürgető nyomást” az összes többi tényező hatásával összefüggésben kell mérlegelni. Az internalizálási folyamat néhány egyéb korlátjára ugyancsak figyelmet kell fordítani: a fogyasztás visszafogása nem mehet egy bizonyos mértéken túl, s a beruházások volumene sem csökkenhet a gazdaság folyamatos működtetéséhez szükséges szint alá, ami a termeléshez szükséges import kritikus szintje melletti további korlát.

Ha a gazdaság működésmódjának változatlanságára vonatkozó hipotézist nem tartjuk fenn, akkor az internalizálás optimális időtartamának összhangba kell kerülnie a gazdaság funkcionális szerkezetének és ipari szerkezetének (a termelés anyagi struktúráinak a kívánatos kiigazításához kellő) alkalmazkodási időszükségletével.

III. AZ ÁTMENETET MEGELŐZŐ SOKKTERÁPIA

Az átmeneti gazdaságok induló feltételei gyakran nem kapják meg a fontosságuknak kijáró figyelmet. A figyelem e hiánya meglehetősen furcsa, minthogy a jelenleg érvényesülő stabilizációs gazdaságpolitikák tartalmi és eredményei közötti különbségek jelentős mértékben a kiinduló feltételek eltéréseire vezethetők vissza. A térség országainak¹⁰ a parancsgazdaság idején is különbözött a gazdaságtörténelme, ha azt a közvetlen irányítás lazítása (részleges reformok) vagy a gazdaságpoliti-

¹⁰ A nyílt infláció igen mérsékelt keretek közt tartását Csehszlovákia esetében legalább részlegesen védelmébe vette *R. Portes*, és mások is, akik rámutattak arra, hogy a központi tervezők elég eredményesek tudnak lenni a makrogazdasági egyensúlyzavarok ellenőrzés alatt tartásában. Ehhez azt fűzném hozzá, hogy *a)* Csehszlovákia „komparatív előnyei” hagyományosak voltak e vonatkozásban kommunista szomszédaihoz képest. *b)* Az 1968-as inváziót követően az új kommunista vezetők egyfajta társadalmi szerződést kötöttek a lakossággal: jobb és bőségesebb fogyasztásijószág-kínálatot ígértek a módosított beruházási politika segítségével. *c)* Bár a tervutasításon alapuló gazdaságok állandóan újratermelik a hiányhelyzeteket és a makroszintű túlkereslet, a rendszer egyik alapvető strukturális jellegzetessége, a központ tervezői reagálni tudnak mind a mikro-, mind a makroszintű egyensúlyhiányokra, és enyhíteni képesek azokat. Amikor az elhalasztott hatékonyság (teljesítmény) szemszögéből értékelünk, akkor az ország a több mint négy évtizedes kommunista rendszert követően hatalmas veszteségeket könyvelhet el a tervutasításos rendszer eredményeként. Elegendő itt emlékeztetni arra, hogy Csehszlovákia a második világháború előtt Európa egyik vezető ipari ereje volt.

kai döntések felől nézzük. A történeti különbségek magyarázatul szolgálnak arra, miért különböznek a piaci intézmények országonként, továbbá arra is, miért tértek el egymástól az egyes országok makro-, illetve mikroökonómiai disequilibrium állapotai az 1989-ben bekövetkezett „Big Bang” (Ősrobbanás) előestéjén.

Lássunk példákat. Magyarország a rendszeren belüli reformok klasszikus példája, míg a korábbi Csehszlovákia központi tervezői a makroegyensúlyi zavarok ellenőrzés alatt tartásának képességével tűntek ki. Ám Csehszlovákia dinamikus veszteségei (a kommunizmus előtti örökséghez és az elmúlt négy évtized beruházási rátaíhoz mérve) lényegesen magasabbak. Viszont egyáltalán nem meglepő, hogy e két ország stabilizációs programjai eredményesebbek voltak, mint a többi országé.

A kommunizmus alatti Románia egyedülálló a gazdaságpolitika sztálinista szabályszerűségeihez való töretlen ragaszkodásával. Ezek közé sorolható izolacionizmusa, a komparatív előnyöket csökönyszerűen figyelmen kívül hagyó iparpolitikai döntései, a hazai gazdaság lényegi működési logikájával homlokegyenest ellenkező külgazdasági döntések és a nyolcvanas évek sui generis sokkterápiája. Az évtized végén a román gazdaság volt Kelet-Európa egyik legszorosabban ellenőrzött és leginkább központosított gazdasága. A Ceaușescu-rendszer megfosztotta az országot bármilyen jelentékenyebb gazdasági reform tapasztalatának a lehetőségétől, s a kormányzatot egy olyan sztálinista modellhez igazította, amelyet abban az időben a térség szinte valamennyi országa elhagyott már. Ezen felül a rendszer gazdaságpolitikája tovább torzította a gazdasági rendszert (*D. G. Demekas és M. S. Khan* [1991] 8. old.).

Románia érdekes és tanulságos esetét jelenti az elnyomóróddal együtt járó növekedésnek, amely a rendszer mozgási logikájából következett: legfőképpen az ipari növekedés hajszolásából, valamint a piacgazdaságokhoz fűződő kapcsolatok erőltetéséből, aminek funkcionális alapja viszont igen gyenge volt. Az irodalomban ezt a jelenséget a különféle ártorzítások létezésével magyarázzák, amely hátrányosan érinti az erőforráselosztást, rontja a kereskedelmi cserearányokat és csökkenti a jólétet.¹¹ De gondolhatunk a gazdaság működésének tényleges módjára (beleértve a rossz ipari döntési rendszert) is, mint olyan torzításra, amely elnyomórító növekedésre vezet. Megmutatható, hogy a rendszer belső dinamikája — képtelensége az egyre bonyolultabb technológiai fejlődés eredményeinek befogadására és generálására — a kibocsátás „felpuhulásához” vezet. A rendszer hajlamossá válik a puha ipari termékek előállításának bővítésére, aminek a külkereskedelmi cserearányok állandó romlása következménye. Ez ment végbe Romániában, ahol az erőltetett iparosítás elsőbbséget adott az acélipar, a vegyipar és a gépgyártás fejlesztésének, és rettenetesen kiszípolozta a mezőgazdaságot. Az ilyesfajta növekedés egészségtelen volta röviden megmagyarázható. A puha termékek előállítását aránytalanul bővítő növekedés — ami ellentétes a gazdaság komparatív előnyei-

¹¹ Lásd különösen *J. Bhagwati* [1958] és *H. Johnson* [1967] munkáit.

vel — olyan mennyiségben igényel kemény inputokat, amely már csak a hazai termelési arányok szétrombolásával lenne elérhető, vagy pedig nem érhető el az exportra szánt termékek eladhatatlansága miatt. A puha termékek tényleges kivitele ennek következtében alacsonyabb a tervezettnél, és a további szükséges inputokat a kemény javak nemzetközi cseréjével szerzik be. Ez azt jelenti, hogy az országnak el kell halasztania bizonyos fajta kemény áruk (a mindennapi emberek által nagymértékben igényelt fogyasztási javak) elfogyasztását más típusú kemény cikkek (például energia, nyersanyagok, pótalkatrészek) megszerzése érdekében; a lakosság jóléti veszteségei hatalmasak, és ez, másfelől, kínálati multiplikátorhatást indít be a fogyasztók, mint munkaerő-tulajdonosok részéről.

A nyolcvanas évek kezdetén mélyült el jelentősebben a gazdaság válsága; a külső sokkok — mint például az olajárak drámai emelkedése vagy a nemzetközi kamatlábak meredek növekedése — hatását csak átmenetileg csillapította a külső erőforrásokból történt finanszírozás, ettől kezdve felgyorsult a gazdaság hanyatlása. A külső adósságok meghaladták a 10 milliárd dollárt. Ceaușescu visszautasított mindenfajta piaci indítatású reformjavaslatot, amely javíthatott volna a gazdaság teljesítményén, növelhette volna exportképességét. Van alapja annak a vélekedésnek, amely szerint ez a magatartás nagyon megnehezített bármiféle adósságátütemezési kísérletet. Az egész felhalmozódott adósságtól való megszabadulás vált Ceaușescu gazdaságpolitikájának legfőbb céljává. Mindent elkövettek annak érdekében, hogy ez a célkitűzés a lehető leghamarabb teljesüljön. A megszállottságot jól szemléltetik az évtized második felében teljesített adósságtörlesztések: 1987-ben 0,5 milliárd dollár, 1988-ban 2,9 milliárd dollár, 1989-ben 1,2 milliárd dollár. A külső adósság internalizálásának ez a módja a túlreagálás tiszta esete, ami az egész gazdaságra ártalmas volt.

Ez a rendkívüli „sokkterápia” — minden bizonnyal példátlan a maga nemében — a hazai felhasználás, fogyasztás és beruházás, nagymértékű csökkentésének kikényszerítésén alapult.

Mivel az elnyomórító gazdasági növekedés korlátozta az export bővítésének forrásait, a tervezett kereskedelmi többlet elérését a keményvalutás import erőteljes visszafogásával érték el (lásd 1. táblázat). A beruházások csökkentett szintje mellett a gazdasági növekedési lehetőségeket gyengítette a nyugati országokból származó gép- és berendezésimport szokatlanul erőteljes megkurtítása.¹² A Laffer-görbét használva analógiaként azt mondhatjuk, hogy a hazai felhasználás erőteljes *túl-adóztatása* történt meg azokban az években, amelyek egyébként is a termelés alacsonyabb növekedési ütemével, a jólét (fogyasztás) alacsonyságával, a hazai (látható és rejtett) egyensúlyhiányok nagyobb mértékével tűntek ki; egyre jobban elszaporodtak a hiányhelyzetek a termelésben épp úgy, mint a fogyasztásban.

A hivatalos adatok alapján nem alkotható megbízható kép e túladóztatás által okozott károk tényleges mértékéről. A 2. táblázat például a GDP növekedési ütemeket mutatja. De ezek az adatok nem fejezik ki a felhasznált erőforrások minőség-

¹² A nyolcvanas évek végén ez a fajta behozatal 10 százaléka volt az évtized kezdetén megvalósult importnak (1989-ben 0,1 milliárd dollár, szemben az 1980. évi 1,1 milliárd dollárral).

1. táblázat
Folyó fizetési mérleg (millió USD)

| Megnevezés | 1980 | 1983 | 1985 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992* |
|----------------|-------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|
| Kereskedelmi | | | | | | | | | |
| mérleg | —1534 | 1688 | 1558 | 2436 | 3608 | 2559 | —1743 | —1357 | |
| Kivitel | 6503 | 6246 | 6156 | 5864 | 6511 | 5965 | 3364 | 3533 | |
| Behozatal | 8037 | 4558 | 4598 | 3428 | 2903 | 3406 | +5107 | +4890 | |
| Szolgáltatási | | | | | | | | | |
| mérleg | —865 | —766 | —450 | —211 | 17 | 305 | 87 | —12 | |
| Folyó fizetési | | | | | | | | | |
| mérleg | —2399 | 922 | 1118 | 2225 | 3625 | 2864 | —1656 | —1369 | —1200 |

* Becslés.

Forrás: Nemzeti statisztika.

2. táblázat
A GDP változása (% , éves változás)

| 1978—1981 | 1982—1985 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992* |
|-----------|-----------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| 4,5 | 4,0 | —0,1 | 2,3 | 0,8 | —0,5 | —5,8 | —7,4 | —13 | —14 |

* Becsült érték.

Forrás: Nemzeti statisztika.

romlásának hatásait — ami részben az importhelyettesítésnek tudható be, részben a beszerzési reláció változtatásának (Nyugat helyett KGST). A kibocsátás tényleges veszteségeit nagymértékben elfedik a termelés emelkedő költségei, amelyek növelték a javak nominális értékét, és ennek következtében mesterségesen magasabbnak mutatták a nominális GDP-t.¹³ Nagyon is lehetséges, sőt valószínű, hogy a nemzeti jövedelem nominális növekedése ellenére valójában csökkent a tényleges, világpiaci árakon értékelt, nemzeti jövedelem. Ezt a hatást tovább erősítette a munkaerő-kínálati multiplikátor: azok a munkavállalók, akik tényleges munkakifejtésüket reáljövedelmükhöz igazították.

A sokkterápia jólétre gyakorolt hatásai ugyancsak nehezen ragadhatók meg a statisztikán keresztül, minthogy több, egymással kölcsönkapcsolatban álló jelenségben fejeződnek ki. Ilyenek például a fogyasztási javak kiviteli többlet miatt megnövekedett beszerezhetősége (a külkereskedelmi mérleg aktívuma 1985 és 1987 között a GDP 7 százalékát tette ki, és 1988-ban, az évtized egészét véve a legmagasabb

¹³ Az importhelyettesítés két fajtája járult hozzá gyakran és nagymértékben a termelési költségek megugrásához, s ezen keresztül a termelési érték magasabb nominális szintjéhez. Az első: a technológiák és berendezések hazai előállításának rendkívül költséges támogatása. A második: a hazai forrásokból kielégített energia- és nyersanyagellátás mértékének költségérzéketlen növekedése következtében tapasztalt ráfordításnövekedés.

szintet, 9,5 százalékot ért el), bizonyos javak (többnyire végtermékek) puhasága (gyenge minősége) által okozott hasznossági veszteség, a fogyasztásban kikényszerített helyettesítések és halasztások, a fogyasztók hasznossági preferenciáinak — részben a demonstrációs hatások, részben a javak megszerezhetősége miatt bekövetkező — módosulása. A sokterápiának az átlagpolgárra gyakorolt hatásait jelzi 1989. évi fogyasztási szerkezete: kiadásainak felét fordította élelmiszerre, 13 százalékát ruházkodásra és lábbelivásárlásra, 7 százalékát energiára, és így tovább. A létfenntartáshoz szükséges kiadások hányada aránytalanul magas a hasonló egy főre jutó nemzeti jövedelmet elért országokhoz képest, s ez aligha tulajdonítható teljes egészében a relatív árak torzításából következő kiadásátcsoportosításnak.¹⁴ Bizonyosak lehetünk ebben azért is, mivel a reáljövedelmek (nem a statisztika által „mért” reáljövedelmek) lefelé tartottak, és az előzőekben említett hiányjelenségek egyre erősödtek a vizsgált időszakban.

A nyolcvanas években jelentékenyen megnőttek a fogyasztás kényszerű elhalasztása miatt képződő magánmegtakarítások (monetary overhang). Szakértői becslések szerint, amelyek a háztartások által birtokolt pénzkészlet (készpénz plusz számlapénz) forgási sebességével közelítik a népesség kényszerű megtakarítási hányadát, a pénzmegtakarítások egyharmada nem önkéntes (*E. R. Borensztein, D. G. Demekas, J. D. Ostry* [1992] 27. old.). Ehhez kapcsolódóan egy másik jelenségre is fel kívánom hívni a figyelmet: a fogyasztásban megvalósuló kényszerhelyettesítés leple alatt lappangó „rejtett túlkereslet” jelenségére.¹⁵ Amikor a fogyasztásban erőteljesen érvényesülnek a „demonstrációs hatások”, a kínálati korlátok nem abszolútak és a fogyasztók preferenciáinak szerkezete viszonylag stabil (azaz az „elbátortalanított fogyasztó hatás” sokkal kevésbé jelentékeny, mint az az intenzív és hosszú időn keresztül tartós hiányhelyzetek körülményei közt feltételezhető), akkor a fogyasztás helyettesítési rugalmasságai kellőképpen alacsonyok¹⁶ ahhoz, hogy a fogyasztók jóléti veszteségei ne legyenek számottevőek. A fogyasztás kényszerű elhalasztása miatt képződött megtakarítások (monetary overhang) és a rejtett túlkereslet egyensúlyhiányt hoztak létre a háztartások keresletének oldalán (visszafojtott kereslet). Ez a visszaszorított kereslet hatalmas nyomást gyakorolt a fizetési mér-

¹⁴ Lengyelország esetén *L. Podkamminer* [1982] emelte ki a fogyasztási szerkezeten belül a relatív árak torzóságából eredő átcsoportosításokat.

¹⁵ A fogyasztásban érvényesülő kényszerhelyettesítésnek van egy másik fontos vonatkozása. A fogyasztók kényszerűségből egyébként nehezen eladható árukat is megvesznek, olyanokat, amelyek gyártását a vásárlók piacának körülményei között szinte azonnal megszüntetnék. Nem csupán arról van szó, hogy a fogyasztónak egy bizonyos mennyiségű pénzért vásárolható hasznosságai csökkennek a kényszerhelyettesítés következtében; létezik egyfajta illúzió arra vonatkozóan, hogy az alapvető javak árainak adminisztratív rögzítésén keresztül megteremthető a javakra irányuló aggregált kereslet és ezek aggregált kínálat közötti egyenlőség. Ez esetben az árak olyan további torzításáról van szó, amely hamis értékegyenlőséget képes teremteni az aggregált kereslet és az aggregált kínálat között.

¹⁶ Fontos az a felismerés, hogy a háztartások magatartását, beleértve munkavégzési erőfeszítéseit is, elég egyértelműen meghatározzák az egyes jóságok piacain kialakult hiányhelyzetek, viszont nem hat rá más, magas árú javak eladatlan készleteinek a létezése (*J. Brada, A. King* [1986] 174. old.).

legre 1989 decemberét követően, amikor is a fogyasztók a Nyugaton is forgalomképes termékekre is kiterjeszthették igényeiket.¹⁷ Ha a túlkereslet mellett figyelembe vesszük a fogyasztás (lakosság által soha el nem fogadott) nyolcvanas évekbeli visszaesését, talán érzékelhetővé válik a fogyasztás „normális” mértékéhez és szerkezetéhez való visszatérés vágyának az erőssége, ami azonnal kézzelfogható alakot öltött, mihelyst megdőlt a parancsuralmi rendszer.

Az adósság internalizálásának tíz éve elmélyítette a gazdaság versenyképességének hanyatlását, a szektorok közötti aránytalanságok és a hiányok tovább nőttek, a nép nyomora minden elképzelhetőt felülmúlt; az ország belül összeomlott. Románia szomszédaitól elmaradt a kommunizmus utáni átmenetet segítő intézményi előfeltételek kiépítése tekintetében, valamint a lakosságnak a hirtelen változásokra való készsége és a piaci reformok társadalmi bázisa vonatkozásában is. Továbbá, a nyolcvanas évek „sokkterápiája” a lakosság körében túlzott várakozásokat élesztett a vezetés (vagy a rendszer) változásától várt azonnali és jelentékeny életkörülményjavulást illetően, s előrevetítette az új gazdasági megszorító intézkedésekkel szembeni nagyfokú türelmetlenséget.

IV. STABILIZÁCIÓS POLITIKA ÉS EGYENSÚLYHIÁNY ROMÁNIÁBAN

A külső egyensúlyhiány internalizálását és a gazdasági döntéshozók túlreagálását emeltük ki, mint a nyolcvanas évek román gazdaságpolitikájának fontosabb vonásait. 1989 decembere után a gazdasági élet legszembetűnőbb jellegzetessége az előbbi jelenség nagymérvű visszajára fordulása, szinte szimmetrikus jelentkezése: a belső egyensúlyi zavarok externalizálása. Ugyancsak egyedülálló szomszédai körében az, ami Romániában viszonylag rövid idő (egy év alatt) történt: a folyó fizetési mérleg konvertibilis valutában mért 2,284 milliárd dolláros 1989. évi többlete egy évvel később 1,656 milliárdos hiányba ment át (1. táblázat). A fordulat nagysága elképesztő, ha figyelembe vesszük a külkereskedelmi forgalom nagyságát — 1989-ben a konvertibilis pénznemekben bonyolított kivitel és behozatal együttesen is elmaradt némileg a 10 milliárd dollártól. Ily módon a fordulat mértéke majdnem elérte az 1989. évi külkereskedelmi forgalom 45 százalékát.

Korábban már utaltam e helyzet gyökereire, amelyek visszanyúlnak az előző évtizedbe; *alulról hatalmas nyomás*¹⁸ irányult a külpiacokon is forgalomképes termékek fogyasztására, a kivitel visszafogására, valamint a fogyasztási cikkek és a termeléshez szükséges közbenső javak importjának bővítésére. A keresletnek a forgalomképes termékek felé fordulása szinte azonnal és megfékezhetetlenül bekövetkezett; erősítette ezt a folyamatot a „hazai termékek elutasítása” tünetcsoport (a külföldi cikkek, minőségükön alapuló vonzerejükön túl, sokak számára még min-

¹⁷ A kereslet eltolódását felgyorsította a hazai javak visszautasítása, szemben az importált termékekkel (e jelenség akut módon érvényesül a korábbi Kelet-Németországban).

¹⁸ E. Ghizarie kollégám ezt a jelenséget a *nyomás hirtelen csökkentésének* nevezte.

dig presztízszt, társadalmi státust is hordoznak). Több évi éhezés után a fogyasztók és a termelők azonnal reagáltak az új környezetre, és válaszaik képezik a történet egyik felét. A kialakulóban lévő új környezet a következőkből tevődik össze: a döntéshozatali rendszer decentralizálása (miközben a puha költségvetési korlát még érvényesül!), a közvetlen irányítás eszközeinek (beleértve a félelmet és a hierarchikus függőségi viszonyokat) gyors eltűnése, a tulajdonjogok egyre áttekinthetlenebbé válása (többek között kulcsjátékos és menedzserfelügyelővé váltak a szakszervezetek is), egy nagyon liberális külkereskedelmi és devizagazdálkodási rendszer, és egy túlzottan magas árfolyam. A külső megrázkódtatások, beleértve a KGST összeomlását¹⁹ és az Öböl-háborút (Irak Románia jelentős kereskedelmi partnere és adósa volt), ugyancsak fontos szerepet játszottak.

De van a történetnek egy másik, megvilágításra szoruló oldala is. A gazdaságpolitikai döntéshozók bonyolultabbá tették a gazdaság helyzetét elkötelezettségekkel és mulasztásaikkal. Elkötelezettségekkel — mivel egyfajta populistá gazdaságpolitikát gyakoroltak — engedve az alulról jövő nyomásnak, s engedve az 1990 májusában tartott választások szavazatszerzési csábításainak is. Mindez jelentősen fellazította a béremelési²⁰ kívánságokkal szembeni ellenállást és ekkor vezették be az ötnapos munkahetet is, jóllehet a kibocsátás csökkent, nem változott az árak széles körű szabályozása és az árfolyam túlértékeltsége, a konvertibilis valutatartalékokkal való gazdálkodás továbbra is a szakértelem és a gondosság hiányát tükrözte. 1989 végén a külföldi valutatartalékok meghaladták az 1,7 milliárd dollárt; ezek 400 millió dollárra apadtak 1990 végéig. Mulasztásból, minthogy 1990 novemberét megelőzően senki nem tett valójában kísérletet a gazdaság stabilizálására. Összegzésképpen elmondható, hogy mind az aggregált külső egyensúlyhiány, mind az aggregált belső egyensúlyhiány fokozódott,²¹ miközben a mikrogazdaság szereplőinek szintjén, a jelentősen megnövekedett importnak köszönhetően, részlegesen enyhültek az egyensúlyi problémák. A gazdaságpolitikusoknak nagyobb figyelmet kellett volna fordítaniuk arra a körülményre, hogy *a termelés visszaállt a hosszabb távon tarthatatlan importfüggőségre*, s ez igen rövid idő alatt nyilvánvalóvá vált.

Az 1990. év során végbement változások rávilágítottak az átalakuló rendszer alapvető hibáira: a túlzott vállalati döntési szabadságra, miközben költségvetési korlátaik még távolról sem tekinthetők keménynek, továbbá korlátlanul hozzájuthatnak konvertibilis valutához. E változások nyomán világossá váltak azok a károk is, amelyet az a gazdaságpolitika okozott, melynek legfőbb jellemzője a „jószándékú hanyagság” volt. Novemberben a stabilizálási célú politika kezdeteit jelezte az

¹⁹ A korábbi KGST-országokba irányuló kivitel 40 százaléka csökkent 1990-ben.

²⁰ Némelyek a béremeléseket összefüggésbe hozzák az 1990. májusi választásokkal. 1989 decembere és 1990 októbere között a reálbérek 11 százalékkal emelkedtek, miközben a termelés visszaesett; az árfelszabadítás kezdeményezésére 1990 novemberében került sor.

²¹ A csökkenő kibocsátás és az ellenőrzött árak mellett nominálisan emelkedő bérek a pénzkészletek növekedését eredményezték.

árak részleges felszabadítása és a hazai pénz leértékelése (20 lej/dollárról 35 lej/dollárra). De ezek az intézkedések, amelyeket 1991 januárjában egy további gazdaságpolitikai csomag követett, elégteleneknek és megkésettnek bizonyultak.

Szembeesülve a szabadesésben lévő gazdasággal²² és képtelen lévén a súlyosbodó egyensúlyi problémák (tarthatatlan külkereskedelmimérleg-deficit, ²³ emelkedő árak, eltűnő beruházások) keretek közt tartására, egy, az IMF által támogatott stabilizációs terv került bevezetésre 1991 elején.²⁴ A kormánynak, úgy gondolom, nem volt más választása, mint egy ilyen típusú tervhez való folyamódás, mivel a magasra szökő külkereskedelmi hiány már több mint fenyegetővé vált. Utólagos bölcsességgel elmondható, hogy figyelemmel a keletkezett nagymérvű külső egyensúlyhiányra, a gazdaságpolitikuskok állandó jelleggel *elégtelenül reagáltak* a gazdaság dinamikus változásaira.

Miért maradtak el az adekvát gazdaságpolitikai döntések? 1989 decemberében a gazdaság állapota és a lakosságnak a nyolcvanas évek „sokkterápiája” utáni magas várakozásai nyilvánvalóan tompították a döntéshozók arra vonatkozó elszántságát, hogy sürgősen egy átfogó gazdasági megszorító programot és mindenre kiterjedő árfelszabadítást vezessenek be. Egy másik valószerű magyarázat az, hogy a kormány hosszú ideig alábecsülte a helyzet komolyságát. S végül, paradox módon, a külföldi finanszírozási eszközök hiánya a merész lépésekre való ösztökélés helyett, inkább óvatossá tette a kormányt.

Fogalmi szempontból tekintve egy felemás (fokozatos) stabilizációs program bontakozott ki: lényeges elemei közé tartozott a költségvetési és a monetáris politika szigorítása²⁵ (a reálkamatlábak nagymértékben negatívak maradtak), az adózás-kon keresztül megvalósított jövedelemszabályozás, egy újbóli leértékelés,²⁶ valamint a kétszintű árfolyamrendszer (a bankközi devizaaukciós rendszer 1991 februárjában történt bevezetésével).

²² A reál GDP 7,4 százalékkal csökkent 1990-ben, 13 százalékkal 1991-ben. Előzetes becslések szerint 1992-ben a visszaesés 12 százalékos volt.

²³ 1990-ben a konvertibilis valutában kifejezett külkereskedelmi mérleghiány 1,743 milliárd dollár volt; ezt 1991-ben 1,357 milliárd dolláros hiány követte.

²⁴ 1992 januárjában P. Murrell megkérdezett: „Mi szüksége volt Romániának az IMF támogatását élvező terv bevezetésére, mikor fizetési mérlegének pozíciója oly kedvező volt az átmenet kezdetén?” Azt feleltem neki: a) a külső adósságállomány nagyságánál sokkal fontosabb az import hosszabb távon fenntartható volumene; továbbá, b) a fennálló társadalmi és politikai körülmények között az IMF feltételekhez kötött támogatásának visszautasítása rákényszerítette volna a kormányt közvetlen irányítási eszközök újbóli bevezetésére, s egy olyan pályán mozgó gazdaságpolitika követésére, amely aligha lett volna kívánatos, sőt, gyakorlatilag kivitelezhetetlennek bizonyult volna akkor.

Az emberek túl gyakran feledkeznek meg arról, hogy a kínai típusú megoldás a „felülről irányított változtatást” jelenti. A Romániában bekövetkezett társadalmi robbanás hatására viszont számos olyan folyamat indult be, amelyek felett senki nem gyakorol ellenőrzést.

²⁵ A kötelező hiteltartalék szintjét 22 százalékra emelték, s a kamatlábakat 1991 áprilisában liberalizálták (ennek ellenére, reálértéküket tekintve, negatívak maradtak).

²⁶ 35 lej/dollárról 60 lej/dollárra (lásd a 4. táblázatot).

A program nem volt képes megállítani az inflációt (lásd a 3. táblázatot). Továbbá, a hitelkihelyezések reálértékben mért erős csökkenése — ennek alapvető oka az árak, felszabadításukat követő, jelentős és állandósult emelkedése volt (az árliberalizálás pillanatához képest 1991 októberében már 352,2 százalékot ért el az árindex) — sem segítette elő a termeléses csökkenés mérséklését. A fizetési elmaradások bruttó értéke exponenciálisan nőtt, s az év végéig megközelítette a GDP felét (1991. decemberi árakon). Az árfolyam kétszintűségének mértéke ugyanakkor változatlan maradt, az export továbbra is gyengélkedett, miközben a KGST-kereskedelem szintje eltűnt.

3. táblázat
Infláció (fogyasztói árindex)

| Időszak | 1990. október=100 % | Havi index |
|------------|---------------------|------------|
| 1991 | | |
| Január | 158,1 | |
| Február | 169,2 | |
| Március | 180,4 | |
| Április | 228,2 | |
| Május | 239,8 | |
| Június | 244,5 | |
| Július | 267,7 | |
| Augusztus | 297,6 | |
| Szeptember | 319,4 | |
| Október | 352,6 | |
| November | 391,0 | |
| December | 444,5 | |
| 1992 | | |
| Január | 531,2 | 119,5 |
| Február | 624,4 | 112,5 |
| Március | 657,3 | 110,0 |
| Április | 688,0 | 104,7 |
| Május | 771,3 | 112,1 |
| Június | 804,1 | 104,3 |
| Július | 829,6 | 103,2 |
| Augusztus | 857,6 | 103,4 |
| Szeptember | 944,5 | 110,1 |
| Október | 1035,2 | 109,6 |
| November | 1174,9 | 113,5 |

Forrás: Nemzeti Statisztika.

Az év végén a vállalatközi tartozások csökkentése céljából „globális kompenzációt” valósítottak meg. Bár sikerült semklegesíteni a fölös (kényszer)hitelállomány zömét, e lépés kapcsán előtérbe került az *erkölcsi kockázat* kérdése. A program egyetlen érdeme a szükségtelen követelések és az ebből fakadóan szükségtelen banki tartalékolások mértékének csökkentése volt.

1991 végéig egyre nőttek a rendszer belső feszültségei: a hivatalos valutaárfolyam túlértékeltsége nem állt összhangban a túlzottan liberális külkereskedelmi szabályozással, a rendkívül alacsony energia- és nyersanyagárak pazarlásra ösztönöztek, az elégtelen tőkebeáramlás nem volt képes ellensúlyozni a megtakarítások alacsony szintjét és a beruházási tevékenység lanyhaságát. Az 1991 novemberében megtett stratégiai jelentőségű lépések, a valutaárfolyamok egységesítése²⁷ és a belső konvertibilitás bevezetése, hamarosan elvesztették jelentőségüket, alapvetően a külföldi pénzügyi támogatás elmaradása és, valószínűleg, a lej túlértékeltsége következtében. Több hónapon keresztül kötötték a lej árfolyamát a 198 lej/dolláros szinthez, aminek következtében egyre nőtt a konvertibilis valuták kínálata és kereslete közötti szakadék;²⁸ egyre halmozódott a kemény fizetési eszközök iránti kielégítetlen igény.²⁹ Számos exportőr és importőr talált megoldást erre a problémára a barterüzletek keretében, aminek következtében egyfajta implicit árfolyam alakult ki a gazdaság működése során. Ez az implicit árfolyam mérsékelte a lej túlértékeltségéből adódó káros hatásokat. Mindemellett sok fejfájást okozott a tőkekimenekítés, illetve az export elégtelensége. A gazdaságpolitika egésze alapos felülvizsgálatra szorult annak érdekében, hogy — egyéb célok kielégítése mellett — helyreálljon a tényleges belföldi konvertibilitás.

Az 1992 tavaszán megszületett gazdaságpolitikai döntések érdekes esettanulmányként szolgálhatnak, véleményem szerint, azokra a kritikus döntési alternatívákra, amelyekkel a gazdasági átmenet során a gazdaságpolitika szemben találja magát. A gazdaságpolitikuskoknak lényegében a rövid távú disequilibrium egyfajta optimális összetételét kell kialakítaniuk, olyat, amelyik a lehetőségeken belül csökkenti a teljesítményhiányt és kezelni képes a főbb korlátozó feltételeket. A gazdaságpolitika gondolati vezérfonala szerint a — gazdasági szükségintézkedéseket is alkalmazó — infláció elleni küzdelem recessziót mélyítő hatásai ellentételezhetők egy olyasfajta intézkedéscsomag húzó (multiplikátor) hatásával, amely sikeresen növelné a kivitelt és vonzaná a külföldi befektetőket. Az export növelése és a belső konvertibilitás helyreállítása *megkerülhetetlennek* tűnt, minthogy a gazdaságot a külső egyensúly hiánya miatt a megfulladás fenyegette. Az *export változásokat mozgó* szerepének erősítését szükségessé tették a reformpolitika hosszú távú érdekei is; ezek közé sorolható például az egyensúlyi árfolyam kialakulása, a reálkamatok pozitív szintje (ami bátorítaná a megtakarításokat és csökkentené az árfo-

²⁷ Az egységes valutaárfolyam 184 lej/dollár volt bevezetése pillanatában (4. táblázat).

²⁸ A konvertibilis valuták keresleti—kínálati különbségének növekedését a hazai valutának az inflációs ráták eltérését figyelmen kívül hagyó felértékelődése okozta.

²⁹ Minthogy hivatalosan hatályba lépett a belső konvertibilitás.

lyamra nehezedő nyomást), sajátos exportösztönző intézkedések bevezetése, olyan ipari (szerkezetátalakító) politika kidolgozása, amely lehetővé tenné a pénzügyi fegyelem megkövetelését (a tartozások felszámolását), a jövedelmező vállalatoknak a veszteségesektől való megkülönböztetését. Számottevően emelkedtek a kamatlábak (a központi bank refinanszírozási kamatlába elérte a 80 százalékot), a lej árfolyamát lényegesen leértékelték (lásd a 4. táblázatot),³⁰ az exportőrök teljes egészében

4. táblázat
A dollár lejárfolyama

| Időszak | Időszak vége | | |
|------------|--------------|----------------------|---------------------------|
| | hivatalos | bankközi árfolyam | Nemzeti Bank árfolyama |
| 1991 | | | |
| Január | 34,74 | | — |
| Február | 34,86 | 203,00 | — |
| Március | 36,97 | 200,00 | — |
| Április | 60,67 | 200,00 | — |
| Május | 60,35 | 190,00 | — |
| Június | 62,05 | 190,00 | — |
| Július | 60,77 | 270,00 | — |
| Augusztus | 61,38 | 250,00 | — |
| Szeptember | 59,77 | 230,00 | — |
| Október | 60,36 | 260,00 | — |
| November | — | | 184,00 |
| December | — | | 189,00 |
| 1992 | | | |
| Január | — | — | 198 |
| Február | — | — | 198 |
| Március | — | — | 198 |
| Április | — | — | 206 |
| Május | — | — | 226 |
| Június | — | — | 304 |
| Július | — | — | 365 |
| Augusztus | — | — | 383 |
| Szeptember | — | — | 430 |
| Október | — | — | 430 |
| November | — | — | 430 |
| December | — | — | 430 |

Forrás: Nemzeti statisztikák.

³⁰ A lej árfolyama áprilisban 206 lej/dollár volt, szeptemberben 430 lej/dollár (hó végi adatok).

megtarthatták konvertibilis bevételeiket, hogy ezáltal erősödjék a gazdaságpolitika iránti bizalmuk, s visszájára forduljon a tőkekimenekítési irányzat is. A konvertibilisvaluta-bevétel egészének megtarthatóságára vonatkozó garancia azért tűnt szükségesnek, mert a vállalatok még igen élénken emlékeztek konvertibilis valutakészleteik 1991 végén történt részleges „elkobzására”; s azért is, mert az árfolyam „újraegyesítését” követően a bankok nem elégítették ki megfelelően a vállalatok külföldi fizetőeszközök iránti igényét, és egyfajta (fizetőképes kereslettel fedezett) sorbanállás kezdett létrejönni a kemény fizetőeszközökért. Ugyanekkor a parlament elfogadta a 76. számú törvényt, amely a pénzügyi fegyelem megszilárdítását és a szerkezetátalakítás beindítását tűzte ki célul.

Két nagyobb vita bontakozott ki az 1992 májusában bevezetett új intézkedéscsomag körül. Az egyik polémia a kamatláb-politika körül forgott. Néhányan amellett érveltek, hogy egy depresszióban lévő (hanyatló) gazdaságban, s ahol a megtakarítási hajlandóság — a háztartások egyre csökkenő költségvetése miatt — süllyed, a várakozásokkal ellentétes hatást fejt ki a reálkamatok emelése. Ezzel szemben viszont Románia esetében oly fenyegetővé vált a konvertibilis bevételek erős korlátozottsága — miközben az exportbővítési képességek egyáltalán nem lebecsülendők —, hogy a gazdaságpolitika a pozitív reálkamatlábak kialakítása mellett döntött. Egy további érv ugyancsak kézenfekvő volt: a hazai beruházási aktivitás oly gyenge volt (az 1990. évi 20 százalékos GDP-hez viszonyított beruházási ráta 1991-ben 12,3 százalékra, az 1945 utáni legalacsonyabb mértékűre csökkent), hogy a külföldi tőke behozatala az ipar szerkezetátalakításának és a növekedés újraindításának egyik elengedhetetlen feltételét jelentette.

A másik vita a rugalmassági „optimisták” és „pesszimisták” közti ismert összecsapás egyfajta romániai változata volt. Az utóbbiak rámutattak a gazdaság szerkezetének merevségére és túlzott importfüggőségére, s ezzel összefüggésben tartottak attól, hogy a leértékelés csupán az inflációt gerjesztené, anélkül, hogy jelentősebben hozzájárulna a külkereskedelmi mérleg gyors és számottevő javulásához. Másfelől figyelmen kívül hagyják azt a lényeges igazságot, amely a román gazdaság működése felett lebeg: a túlzottan felülértékelt árfolyam elbátortalanította a kivittelt, és támogatta a behozatalt. Azt, hogy a leértékelés helyes lépés volt, igazolta a külkereskedelem dinamikája, amely 1992 júniusát követően sorozatosan bevételi többleteket produkált. Ezen felül, 1992 második felében átmenetileg tényleg egységesedtek az árfolyamok (s megszűnt a valuták feketepiaci) — ami a gazdaság működésmódjának legalább részleges átalakulására utalt.

Sajnálatos módon, az 1992. szeptemberi választásokhoz kapcsolódó politikai megfontolások félretették a kormány elszántságát, hogy a gazdaságpolitikával összhangban egységes árfolyampolitikát kövessen. Amint újra rögzítették a hivatalos árfolyamot (430 lej/dollár szinthez), azonnal (1992 októberében) hiányok keletkeztek a külkereskedelmi mérlegben, s ijesztően megnőtt a hivatalos és a feketepiaci árfolyamok eltérése is 1992 végére (430 lej/dollár szemben a 600 lej/dollárral). Az eset kapcsán jól látható, milyen könnyedséggel képes a politika módosítani a

gazdaságpolitikát, és semmivé tenni a számos nehézség leküzdése árán elért strukturális átalakítási eredményeket. A kamatláb-politika terén kevés babér termett, mivel a vállalatközi tartozások (melyek GDP-hez viszonyított aránya 1992 végére kb. 25 százalékra csökkent, vitathatatlanul javítva az előző évi arányon) kvázi-pénz jellegük miatt rendkívül olcsó hitelt biztosítottak a vállalatok számára, s képessé tették őket arra, hogy keresleti nyomást gyakoroljanak a valutapiacra, valamint árat emeljenek. A fizetési hátralékok voltaképpen a régi rendszer egyfajta védekezősi mechanizmusaként is leírhatók, melyek funkciója a pénzkínálat *endogenizálása* és a monetáris politika nagymérvű semlegesítése; a gazdaságon belüli szerkezeti és szektorális aránytalanságok tükröződnek e jelenségben, és *strukturális csapdát* rejtenek a stabilizációs politika számára.

A romániai átalakítási (stabilizációs) politika első három éve nagy erővel mutatott rá azokra a kétpólusú döntési helyzetekre, amelyek azzal kapcsolatosak, hogy miként békíthető össze a külső mozgási korlátok enyhítésének sürgőssége a (széles értelemben vett) aggregált belső disequilibrium enyhítésével, miközben — alapvetően a tulajdonjogok tisztázatlansága miatt — lassú gazdasági szerkezet változása és hiányzik a pénzügyi (piaci) fegyelem.

V. EGYENSÚLY(HIÁNY) ÉRTELMEZÉSE AZ ÁTALAKULÓ GAZDASÁGOKBAN

Az olyan új jelenségek, mint amilyen a nyílt infláció, a nyílt munkanélküliség, a kialakuló piacgazdaságok működési egyensúlyi zavarainak új formáit képezik. Együtt léteznek a számottevő rejtett munkanélküliséggel és az árellenőrzéssel, az egyensúlyhiányok bonyolult és érzékeny kombinációit hozva létre. De gondolhatunk másfajta egyensúlyi hiányokra is, olyanokra, amelyek már nem tartoznak a hagyományos közgazdaságtan érvényességi körébe, és amelyek segíthetnek az átmeneti gazdaságok (társadalmak) működésének alaposabb megértésében. Olyasvalamire gondolok, amit leginkább „szervezeti disequilibriumnak” lehetne nevezni, a piac által igényelt szervezeti tőke hiányát értve ezalatt. További mélyebb ismeretekre van szükség a lakosság várározásai és a kormány által rövid távon kielégíthető igények közötti szakadék milyenségét (a „várározási disequilibriumot”, vagy a túlzott elvárásokat) illetően. Tüzetes vizsgálódásnak kellene alávetni a nemzetgazdasági egyensúlyhiányok mikrogazdasági alapjait is, például: milyen mértékben érvényes a Say-dogma, milyen mértékben keményedett meg a költségvetési korlát?

Napjainkban nagy lendülettel folynak azok a kutatások, amelyeknek tárgya a térségben tapasztalható példátlan termelésviszsaesés.³¹ Miért oly nagymérvű és oly tartós a széles értelemben vett „aggregált disequilibrium” — a jelen tanulmány szó-

³¹ Példaként említhető az IMF és a Világbank szervezésében 1992 júniusában lezajlott „Makrogazdasági helyzet Kelet-Európában” elnevezésű konferencia.

használatával élve? E kérdésre adandó válaszhoz először is meg kell határoznunk a körülmények által lehetővé tett teljesítményt.

Jól emlékszem *Richard Portes*-nek arra a szónoki kérdésére, amelyet 1991 februárjában Luxemburgban tett fel egy konferencián: „miért becsültük ilyen mértékben túl a korábbi tervgazdaságok tényleges és potenciális teljesítőképességét?”. Ha beismerjük ezt a „teljesítményillúziót” — amely hasonlít *Fr. Holzman* „eladhatósági illúziójához” —, akkor a kibocsátás csökkenésének egy hányada a termelés világpiaci árak melletti természetes *értékcsökkenésének* tekinthető. A fordított „Midász érintésének hatása”³² magyarázatot adhat a gazdaság dinamikus teljesítőképességében keletkezett károkra vonatkozóan. Másképpen kifejezve, az intézményi átalakítások (a rendszer piaci alapú gazdasággá váló átfordítása) nem eredményezik feltétlenül ugyanazt a teljesítménynövekedést, ami a múltbéli ráfordításokból (a felhalmozott tőke- és emberi erőforrás-állományból) és a makroszerkezeti változásokból logikusan következne.³³ E kérdéskör megközelíthető egy kibővített (többtényezős) termelési függvény hiányzó elemeinek keresésével is. És így juthatunk el a „szervezeti tőkéhez” (*P. Murrell* [1991]³⁴ és más fontos intézményekhez,³⁵ amelyek nem alakíthatók ki tetszőlegesen rövid idő alatt. S ne feledkezzünk meg arról, hogy e javak importja nem old meg semmit, mivel az előzőekben említett tényezők, lényegében, csak házilag állíthatók elő. Ebből a nézőpontból a tulajdonjogra vonatkozó megfelelő szabálygyűjtemény — amelyet egyébként a hatóságok nem hirdethetnek meg és kényszeríthetnek ki pusztán saját elhatározásukból — a teljesítőképességet meghatározó strukturális feltételként jelenik meg.

Mi magyarázza a fennmaradó vagy — az értékcsökkenéssel — korrigált *J* (vagy *L*) alakú görbe hatását, amely e széles értelemben vett aggregált disequilibriumot tükrözi? A végeredményt tekintve a teljesítményhiány visszavezethető a *struktúrára*, a *gazdaságpolitikára* és a *környezetre*. (*Th. Koopmans, J. M. Montias* [1971]).

A struktúra nem hanyagolható el az olyan típusú teljesítményhiányok elemzésekor, amikor lényeges a hibák idődimenziója, azaz, amikor nem vehetők igénybe azok az érvek, hogy a változások fejlődési jellegűek voltak, hogy időt vettek igénybe stb., s mindebből következően helyesebb volna e jelenségeket az előzőekben már alkalmazott teljesítményleértékelési skatulyába sorolni.

³² A szemléletes hasonlatot *Jan Winiecki* találta ki több éve. *Winiecki* az ókori Görögországban élt Midász királyra utalt, akinek érintésétől minden — még tápláléka is — arannyá változott.

³³ *J. Rostowski* ([1991] 191. old.) gondolatmenete nagyon hasonlít az enyémhez, amikor azt hangsúlyozza, hogy a tervgazdaságokban nem csupán az erőforrások szétosztásának eredménye alacsony hatásfokú, hanem maga az elosztási folyamat is alacsony hatásfokú.

³⁴ Itt helyénvaló megemlíteni más neveket is, olyanokét, akik az evolúciós fejlődést pártolják. Az idevágó gondolatok legjelentősebb forrása *R. Nelson* és *S. Winter* szerzőpáros [1992] munkája.

³⁵ Ideértendő a társadalom által széleskörűen elfogadott szabályok is (*D. North* [1982]).

A tulajdonjogi reform ügye rávilágít arra, hogy a fogalmi elhatárolás egyáltalán nem egyszerű feladat. Azokban az esetekben, amelyekben a magántulajdonhoz fűződő jogok gyorsan életbe léptethetők és kikényszeríthetők, és azok ténylegesen vezérik az egyének cselekvéseit, javítják a gazdaság hatékonyságát (példaként hozható a földreform és az aktív privatizálás), a struktúra nagyon is fontos célpontja a transzformációs politikának. De amint nehezen áttekinthetők a tulajdoni és birtoklási viszonyok, az egész ügy könnyen átcusszan a fejlődés által megoldandó problémák körébe. Ugyanakkor, mivel a tulajdonviszonyok kuszasága nyilvánvalóan erősen politikai kérdés, túlzott késlekedés nem valószínű. Erre vonatkozóan utalok egy példára a romániai tapasztalatok közül. Az 1990 augusztusában „Az állami gazdasági egységek szerkezetátalakítása” tárgyában elfogadott 15. számú törvény gyengíti a tulajdonosi hatalmat, mivel zavart okoz abban a tekintetben, kik is a vállalati eszközök tulajdonosai. Ez a helyzet bátorítja a gazdasági összejátszást, a (menedzseri teljesítmények felügyeletére szolgáló) menedzseri szerződések könnyen kijátszhatókká válnak, és végső soron az államot (mint a még nem privatizált vagy tulajdonosát) egy fontos attribútumától fosztja meg.

E törvény által létrehozott kuszaság, elismerten, az állampolgárok mindenfajta hatóság elleni lázongásának hangulatában gyökerezik, de ettől még a törvény érvényben marad és sok gondot okoz a gazdaságpolitikusoknak. Az „*állampolgári lázongással*” kiegészülve, a tulajdonviszonyok áttekinthetetlensége magyarázatot adhat az X-alacsony hatékonyság emelkedésére, valamint a vállalatoknak nem a nyereség maximalizálására irányuló célfüggvényére, aminek következtében a vállalatok inkább a bérek növelésére és a munkaalkalmak megőrzésére törekcsenek. Állítom, hogy mindaddig, míg a tulajdonviszonyok nem lesznek egyértelműen körülhatárolva és kikényszerítve, a költségvetési korlát puhasága elégséges lesz ahhoz, hogy aláássa a gazdaság stabilizálására irányuló politikát; *a költségvetési korlát puhasága képezi a stabilizációs politika Achilles-sarkát.*

A makrogazdaságpolitika mikroökonómiai alapjainak gyengeségét kiemelve nem állítom azt, hogy közel már a megoldás. Nem segít sokat a privatizáció sürgetése,³⁶ hiszen e folyamat valójában rendkívül lassú és gyötrelmes. Mindemellett, minden lehetséges eszközt fel kell használni a pénzügyi fegyelem bármily kis mértékű megszilárdítására.

A struktúra felől közelítve könnyebb megértenünk, hogy — eltekintve a gazdaság általános helyzetétől és a rendezetlen tulajdonviszonyoktól — miért olyan nehéz kikényszeríteni a pénzügyi fegyelmet az erőforrások (eszközök) társadalmon belül adott eloszlására összpontosítva. Az átalakulás kezdetén az erőforrásokkal való vállalati ellátottság rendkívül széles skálán mozog: vannak vállalatok, amelyek által előállított hozzáadott érték negatív, veszteségesek, mérlegbeszámolóik szerint mégis pozitív hozzáadott értéket hoznak létre és nyereségesek. A gyengék, a pia-

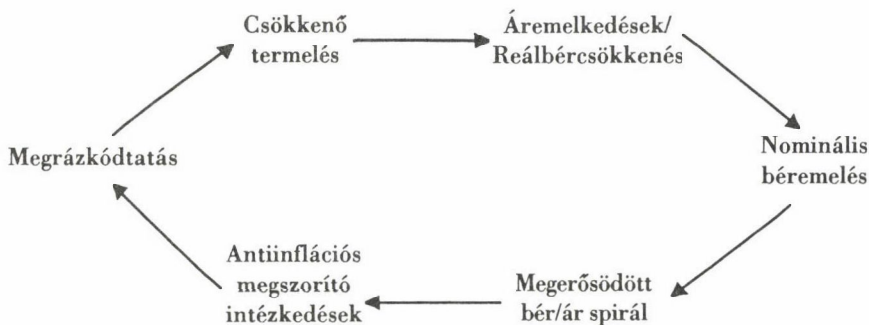
³⁶ J. Sachs és D. Lipton [1991] állt ki a leglátványosabban a privatizálás gyorsaságának, a stabilizáció érdekében vett szükségessége mellett.

caikat veszített vállalatok hatalma valójában a struktúra hatalma azokkal szemben, akik képesek pénzben kifejezett céljaik rentábilis elérésére, de akiket a rendszer kölcsönkapcsolatainak hálója végül is csapdába szorít. A vállalatok közti fizetési hátralékok talán a legbeszédesebb megnyilvánulásai ennek a struktúra általi kisajátításnak (*emprise de la structure*, Fr. Perroux, 1969); minél nagyobbak a tényleges teljesítmények közötti különbségek és minél nagyobb a veszteségtermelő óriásvállalatok részesedése a teljes termelésen belül, annál erősebb ez a fajta hatalom. Úgy gondolom, hogy a Romániában („globális kompenzáció” elnevezéssel 1991 decemberében), Oroszországban és más átalakuló gazdaságokban lezajlott eseményekre jól illik az előbbi leírás. E zűrzavarból való kilábalás egy módja lehetne olyan iparpolitika kialakítása, amely a stabilizációs politikát a tényleges jövedelmek szabályozásának politikája és a *vállalati reform* (beleértve az átszervezést, talpraállítást is) révén támogatná.

Az erőforrásokkal való kezdeti ellátottság, mint a kommunista iparosítás öröksége, egyeseket gazdaggá tehet, másokat elszegényíthet; ez a megosztás megvetheti az alapjait annak az *elosztási küzdelemnek*, ami a társadalomban kibontakozik a potenciális vagyonosak és a valószínű nincstelenek között. A romániaihoz hasonló mértékben monopolizált és monopszonizált gazdaságokban az infláció gyakorlatilag megfékezhetetlen és egy ördögi kör alakulhat ki: a külső és a belső megrázkódtatások következtében a társadalom által elfogyasztható nemzeti jövedelem egyre kisebbé válik, a nyomást gyakorló csoportok egyre magasabb béreket kérnek és kapnak, hogy jövedelmeik lépést tudjanak tartani az emelkedő árakkal, ezáltal a bér—ár spirál újabb lendületet nyer, a monetáris és a költségvetési politika szigorítására kerül sor, a termelés tovább süllyed, s az ördögi kör fennmarad (lásd a 2. ábrát). Ez a forgatókönyv annál valószínűbb, minél kevésbé mobilizálhatók az erőforrások és minél kevésbé kompetitívek a piacok, továbbá amikor a kormányok gyengéek és hajlamosak engedni a nyomásnak.³⁷

2. ábra

Az elosztási küzdelem következtében kialakuló ördögi kör



³⁷ Csaba Lászlótól kölcsönöztem azt a megfigyelést, hogy gyenge kormányok esetén növekszik a leírt ördögi kör előfordulásának valószínűsége.

A gazdaságpolitikának az aggregált egyensúlyhiányra (teljesítményhiányra) gyakorolt hatása következtében figyelmünk automatikusan az infláció leküzdésére hozott intézkedésekre irányul — a stabilizációs politikára és ennek az aggregált kínálatra, valamint az aggregált keresletre kifejtett hatásaira, amelyek egyrészt a termelés hirtelen és látszólag megállíthatatlan csökkenésének, másrészt a lassan, de kitartóan emelkedő munkanélküliségnek a képében tűnnek fel.

Mik lennének az átmenet gazdaságtanának elméleti tartóoszlopai? Egy lehetséges megoldás a vázlatos elméleti magyarázatok összekapcsolása a neoklasszikus elemzési keretek (egyensúlyi közgazdaságtan) paradigmáján belül versengő víziókkal. Ezek egyike, amelyet legjobban a neoklasszikus makrogazdaságtan képvisel, elutasítja az állam bármiféle gazdasági beavatkozását, minthogy a gazdaság szereplői — racionális lények lévén —, e logika szerint, az összes rendelkezésre álló információ ismeretében optimalizálják cselekvéseiket — eltérően a „korlátozott racionalitású” szereplőktől (*Herbert Simon* [1958]); ez az optimalizálási folyamat az árak teljes rugalmasságát eredményezi, és, ennek következtében, az erőforrások átcsoportosításának kielégítő gyorsaságát is. E világtkép szerint a munkanélküliség bármekkora szintje természetesnek fogadható el, hiszen a gazdaság szereplőinek preferenciáit fejezi ki. A másik vízió abból a feltevésből indul ki: az árak oly mértékben rugalmatlanok, hogy az már ösztönzi a mennyiségi alkalmazkodást is, aminek következtében az aggregált kereslet a teljes foglalkoztatottság szintje alatt kerül egyensúlyba az aggregált kínálattal; egyfajta nem walrasi egyensúlyról van tehát szó, ami érvénytelenítené a Walras-féle törvényt. Mindkét nézetrendszer középpontjában a piacgazdaságok működése áll. Ha az átalakuló rendszert a piacgazdaság egyfajta kóros esetének tekintjük, melynek strukturális működési zavarai és merevségei egészen kivételes mértékűek, akkor a következő hipotézis állítható fel: a sokkterápia megvalósítása a termelés számottevő visszaesését eredményezi, legalábbis eleinte. Az átalakulásnak ebben a kezdeti szakaszában a korábbi struktúrák összeroppannak és kicserélődnek, aminek következtében a rendszer belső *súrlódásai* nagymértékben megnövekednek, és jelentős energia- (erőforrás-) ráfordítást emészt fel a változások megemésztése, az azokhoz való alkalmazkodás: a gazdasági szereplők, szervezetek korábbi viselkedési mintáinak elhagyása, az új szervezeti tőke felhalmozása. Az átmenetnek ebben a fázisában van egy olyan terület, ahol sem a piaci, sem a tervutasításos szabályozási mechanizmusok nem képesek saját logikájukkal összhangban működni, és a régi rendszer veszélyesülte gyenge hatásfokához hozzáadódik még a *súrlódások* okozta veszteség is. Ezen a területen a „piaci koordináció hiányosságai” kiegészülnek számos — a központ gondoskodását beszerzés és értékesítés tekintetében hiányoló — vállalat „elhagyott gyermek” érzésével. E vállalatok számára az információszerzési és -feldolgozási, valamint a tranzakciós költségek égbeszökőek. E perspektívát érdekes meglátásokkal tágítja a „strukturalista makrogazdaságtan”

(*L. Taylor* [1991]), ami segít megvilágítani az átmenet során alkalmazott „ortodox” gazdaságpolitikák perverz hatásait.³⁸

Egyik nézetrendszer sem képes megfelelően megbirkózni az *átalakuló gazdaságokban alkalmazott makrogazdaságpolitikák gyenge mikroökonómiai megalapozottságával*, aminek következtében a költségvetési korlátok továbbra is puhák, a gazdasági szervezetek és az egyének rövid távú gazdasági racionalitása ütközik az erőforrás-átcsoportosítási szükségszerűségekkel. A monetáris és a költségvetési politika aligha lehet hatékony, ha gyenge a piac fegyelmező ereje. A fizetési hátralékok által megtestesített átmeneti kvázi-pénz — mintegy a piaci fegyelem gyengeségének tüneteként — mutatja a fennálló körülmények mellett a szigorú monetáris politika viszonylag alacsony határfokát.

A „stabilizációs politika megvalósítása szabadesésben lévő gazdaságokban” egy olyan problémakör, ami — véleményem szerint — nem kapott eddig megfelelő figyelmet. Nyilvánvaló, hogy a termelés visszaesésének zöme a teljesítménypotenciál leértékelődésének nevezett tényezőnek, valamint a struktúrának és a külső megrázkódtatásoknak (mint például a KGST összeomlása, a külső verseny) tulajdonítható. A dolog lényege most nem a termelés-visszaesés okainak a megnevezése,³⁹ hanem a stabilizációnak a gyorsan csökkenő aggregátumokra gyakorolt hatásának a megértése.

A gazdaságpolitikának a termelés dinamikájára gyakorolt hatása szemügyre vehető a *piacrombolási* és a *piacépítési* folyamat felől is. E vonatkozásban a „hálózat szétbontása” kifejezést használnám, mert ez utal a rendszer működésének megkezdődéséből adódó szétkapcsolódási folyamatra. Egy tervutasításos rendszer kapcsolatláncokon alapszik, míg a piaci rendszer a párhuzamos kapcsolásokon. A gazdaság „megnyitása” megzavarja a korábban kialakult kapcsolatokat, és kezdetét veszi a szétkapcsolódási folyamat, amelynek végeredményeként a hazai szereplők egyre nagyobb számban rekednek a játéktéren kívülre; ez a folyamat leírható egy olyan rövid távú *piaci koordinációs hibaként*, ami az aggregált effektív kínálat és az aggregált effektív kereslet visszaeséséhez vezet. A kapcsolataikat elveszített szereplők információs és tranzakciós költségei rendkívül magasak. Felhozható, hogy a korábbi kapcsolatrendszerek felszámolása nyomást gyakorol az alacsony hatékonyságú gazdasági szervezetekre, felgyorsítja a szerkezetátalakítást. Mindez azonban nem ellensúlyozza szükségképpen az aggregált hazai kínálatra gyakorolt kedvezőtlen hatásait. Ilyen keretek között lehetséges és szükséges foglalkozni a *hiszterézis* jelenségével. Gondoljunk csak a növekvő munkanélküliségre és a túlzott mértékben nyitott (túlzottan védtelen) gazdaság hatásaira egy olyan világban, melynek piacai nem tökéletesek, és ahol elkeseredett verseny folyik.

³⁸ A reformálódó gazdaságokban megvalósított stabilizációs politikák stagflációs következményeit elemezve *G. A. Calvo* és *F. Coricelli* [1992] hangsúlyozzák a „vállalati szemléletű” és a neostrukturális ta megközelítés hasonlóságait.

³⁹ A visszaesés egy része üdvözlendő — amint azt helyesen hangsúlyozza *J. Winiecki* [1991] —, mivel fölösleges termelés megszűnését jelenti.

Az eddigi gondolatmenet tovább bővíthető, és folytatható a duális gazdaság modelljének felhasználásával, ahol is egy gazdaságon belül megtalálható az egészséges és dinamikus szektor mellett az eltűnő, hanyatló szektor is. Mindaddig, míg a hanyatló szektor a befolyásosabb, a gazdasági teljesítménykutatók lefelé hanyatló görbéket követnek. A fellendülés akkor következik be, amikor a növekedést hordozó szektor átlép egy bizonyos arányt a GDP-n belüli részesedése tekeintetében. Négy kulcsváltozóra lehet gondolni, mint amelyek befolyásolják az aggregált kínálat dinamikáját: a két szektor kiinduláskori részesedései, a növekedés, illetve a hanyatlás üteme, valamint az átváltozási sebesség. Ez utóbbi a hanyatló szektor ama részeinek átalakulását (az erőforrásainak átcsoportosulását) jelzi, amelyek csatlakoznak az egészséges szektorhoz. Az átfőrmálódás sebessége hat a másik két sebességre, de nem azonos egyikkel sem. Eltérő helyzetek képzelhetők el a kulcsváltozók módosítása esetén. Valamely kiinduló helyzet együtt járhat gyors és kegyetlen visszaeséssel — a tömeges külföldi tőkebefektetések kiváltotta —, gyors fellendüléssel és erőteljes átváltozással.⁴⁰ A J alakú görbével jellemezhető helyzet az előbbinél kevésbé brutális, de még mindig számottevő visszaeséssel jár, miközben a fellendülés nincs karnyújtásnyira; az átváltozás kevésbé erőteljes. Az L-görbével leírható helyzetet a piacbomlás és a piacépülés folyamata közti erős egyensúlyhiány jellemzi, a fellendülés egészen távoli kilátás. Az átváltozás (az erőforrások átcsoportosulása) intenzitása határozza meg a hiszterézis jelenség mértékét, valamint a széles értelemben vett *társadalmi egyensúly* dinamikáját; minél kevesebben vannak a vesztesek, annál simább átalakulás bontakozik ki.

A társadalmi egyensúly említése alkalmat ad arra, hogy néhány szót szőljak az átalakuló gazdaságok által elszenvedett *elvárásokkal kapcsolatos* sokkról. A lakosság árukat vár a kormánytól a kommunizmus évtizedei és — Románia esetében — a nyolcvanas évek rettenetes sokkterápiája után. A várakozások felfokozottak, miközben a termelés — még ha figyelembe vesszük a javak választékának bővülését, minőségének javulását, hozzáférhetőségüket, mindazt tehát, amit a statisztika nem képes megragadni — drámaian süllyed. A kielégítetlen várakozásokból adódó csalódottság könnyedén megzavarhatja a törékeny társadalmi és politikai egyensúlyt, s alááshatja a stabilizációs politikát.

A várakozások kiterjeszthetők a közjavakként tekintett erkölcsi jellemzőkre is. A kommunista rendszert követő átmenetet megnehezíti a mindenre kiterjedő morális válság öröksége is. Nehéz új intézményeket kiépíteni, amikor az igazmondás, a bizalom, a lojalitás nagyon ritka kincseknek számítanak. *K. Arrow* szerint ezek a tulajdonságok valódi, gyakorlati, gazdasági értékkel bíró javak; meglétük növeli a rendszer hatékonyságát, lehetővé teszi több terméknek vagy bármiféle nagy becsben tartott értékek előállítását (*Arrow* [1974], 23. old.). E tekintetben két további gondolat merül fel. Az első: az erkölcsi természetű javak termelése — azaz a társadalom morális újjáépítése — elengedhetetlen feltétele az anyagi javak és szolgáltatá-

⁴⁰ Példaként lásd a korábbi Kelet-Németországot.

sok újbóli termelési fellendülésének; az előbbi betolakodik az utóbbiba. A második: a bizalom, az igazmondás és a lojalitás bizonyos mértékben képes kézzelfogható javak helyettesítésére, s ez különösen fontos elhúzódó depresszió esetén.

VI. ZÁRÓ MEGJEGYZÉSEK

Miként stabilizálható a gazdaság (érhető el a szűk értelemben vett aggregált egyensúly), miként állítható meg a termelés visszaesése és, adott esetben, miként indítható újra a növekedés — mindezek félelmetes feladatok az átalakuló gazdaságok gazdaságpolitikusai számára. Amikor a gazdaságpolitika túl magasra állítja az irányzékot,⁴¹ és kívül viszi a gazdaságot azon a zónán, amely a disequilibriumok feltételezett optimális keverékeit alkotja, nem feltétlenül a döntéshozókat kell hibáztatni, úgy lehet a rendelkezésükre álló muníció mondott csütörtököt. A gazdaságpolitikusok mindig föl- vagy alátrafálnak, éppen úgy, mint a piacok is, azaz olykor a társadalom *természetes alkalmazkodási üteménél*⁴² gyorsabban hajszolják az ügyeket, avagy alábecsülik a társadalom változásokra való érettségét. Minthogy az alá(fölé)trafálás tulajdonképpen elkerülhetetlen, ezért a probléma lényege a találati pontatlanság mértékének a csökkentése. Egy másik érdekes megválaszolandó kérdés az, hogy a gazdaságpolitikai céltévesztés melyik iránya a kedvezőbb, feltételezve természetesen, hogy a maximális találati pontosság a kívánatos. Ez esetben az ítéletalkotást objektív és szubjektív elemek is befolyásolják.

Véleményem szerint az átalakuló gazdaságokban a stabilizációs gazdaságpolitikai csomagban nem csupán klasszikus eszközöket célszerű felhasználni; a költségvetési és monetáris politikát, az árfolyam-politikát, a jövedelemszabályozást ki kell egészíteni egy olyan iparpolitikával, amely segít megbirkózni a *vállalati reform* kritikus problémájával (S. J. Wijnbergen [1992]) és a piaci fegyelem kikényszerítésével. Az iparpolitika (ami persze több a vállalati reformnál) mindeddig igen kevésé öltött formát vagy teljesen el is hanyagolták, s ez kárára vált a gazdaságpolitikának általában, a stabilizációnak pedig különösen. Az iparpolitika képes csökkenteni a stabilizáció költségeit, segíthet a gazdaságpolitikusoknak megbirkózni a három legfontosabb korlátozó feltétellel (a devizahiánnyal, a költségvetési deficittel és a megtakarítások alacsony színvonalával), amikor átváltási típusú döntéseket kell hozniuk a külső, illetve az igen sokrétű belső disequilibrium mértékei között. Az

⁴¹ Gr. Kolodko [1991] és D. M. Nuti [1992] állítása szerint ez történt például Lengyelországban, ahol túl nagy súlyt fektettek a külső egyensúlyhiány csökkentésére a zloty túlságos leértékelésével és a túlságosan szigorú monetáris és fiskális politikával.

⁴² Az *alkalmazkodás természetes üteme* (a változásokhoz való alkalmazkodás üteme) a társadalomban egy olyan optimális változási sebességként képzelhető el, amely maximalizálja a társadalom jóléti függvényét az időben; e sebesség önmagában is módosítható a társadalom tanulóképessége miatt. Csaba László a tulajdonosi váltás természetes üteméről beszél, mint amit elég nehéz megelőzni, de megvalósulását meghiúsítani is [1992] 22. old.).

iparpolitika elősegítheti annak a „Nagy átváltásnak” (A. Okun [1975]) a kezelését, amely különösen érzékeny kérdéssé vált a posztkommunista társadalmakban: a hatékonyság versus egyenlőség dilemmáét. Megjegyzendő, hogy éppen az átalakulásban élenjáró gazdaságok gyakorlata támasztja alá egy ilyen típusú politika szükségességét (Szapáry György [1992]). Teljesen egyetértek azokkal a fenntartásokkal, amelyekkel a győzteseket és a veszteseket eleve kiválasztó eszközként felfogott iparpolitikát szokás illetni, kiváltképp egy sok bizonytalansággal és az áttekinthetőség hiányával jellemezhető környezetben; jelenlegi körülményeink között az iparpolitikát inkább *kárelhárító*, *-megelőző eszköznek* célszerű tekinteni, melynek az a rendeltetése, hogy lélegzetvételi lehetőséget biztosítson a tulajdonviszonyok nagymértékű bizonytalanságával és kuszaságával való küzdelem során, továbbá mérsékelje a szerkezetátalakítás és az erőforrás-átcsoportosítás költségeit.

Egy teljes mértékben állami beavatkozás nélküli reformpolitika igazolhatatlan volna a kormányok oldaláról, nemcsak a piaci erők hatékony működéséhez szükséges intézményi előfeltételek hiánya miatt, hanem önmagában azért is, mert ezek az erők elviselhetetlen költségekkel terhelnék a társadalmat.

Közép- és Kelet-Európában fejlődésük kezdetén lévő piacokkal van dolgunk, melyek gyámolításra szorulnak a nem tökéletes informáltság és a verseny világában. Szükség és lehetőség is van olyan iparpolitikára, amely a piaci jelzésekkel összhangban álló szerkezetváltás segítségét tűzi ki célul, valamint megőrzi e társadalmak legértékesebb vagyonát, a magasan képzett szakmunkásréteget és a tudományos és műszaki értelmiséget. E társadalmak paradox jellegzetességei közé tartozik, hogy egymás mellett létezik a megdöbbentő tudatlanság és a rendkívüli intellektuális szürkeállomány; ez a kombináció némileg csökkenti a termelési tényezők túlzott mértékű leértékelődésének esélyeit. A tőke- és technológiabeáramlás, csakúgy mint e gazdaságok nyitottá válása, kivédhetik a gazdaság bizonyos szegmenseinek túlzott leértékelődését, de ezzel egyidejűleg a gazdaság egészére indokolatlan terheket rakhatnak és megbéníthatják a reformokat.

Az iparpolitika lényeges áthidaló szerepet tölt be a keresletszabályozás hatékonysága és a kínálat ösztönzése között. A kínálati rugalmasság oly alacsony, hogy a stabilizáció aligha tűnik fenntarthatónak. Amikor az iparpolitikát említem, akkor olyan kombinációra utalok, amely megfelelteti egymással a jövedelem-szabályozási intézkedéseket és az államigazgatás által — piaci információk feldolgozását követően — kezdeményezett ipari szerkezetátalakítást (ideértve a privatizációt is). Olyan ösztönzők bevezetésére is gondolok, amelyek az állami vállalatok vezetőit ösztökélnék e szervezetek hatékony üzemeltetésére; a privatizáció lassúsága sürgőssé és fontossá teszi az állami vállalatok vezetési színvonalának javítását. E célok teljesülése korlátozná az inflációt, enyhítené a munkanélküliséget és elősegítené a kivittelt. Egy ilyen típusú politika nem nélkülözhető akkor, amikor a szétosztható jövedelmek számottevően csökkennek, a jövedelem-újra-

elosztási hatások sok embert érintenek hátrányosan, s a társadalmi biztonsági háló távolról sem tökéletes.⁴³

Az átalakulás társadalmi és kulturális dimenziói igen hangsúlyosak, amivel együtt jár a korábbi inerciák leküzdése, a beállítottságok és pszichológiai jellegű viszonyulások megváltoztatása (a piacgazdaságnak megfelelő új társadalmi ethosz kialakulása), az érdekcsoportok közötti kiélezett küzdelem (*M. Olson* [1982]), melyek némelyike támogatja a változásokat, míg mások ellenállnak azoknak. A különböző — az átalakuló tulajdonviszonyok által is motivált — érdekek összeütközése a társadalomban növeli a folyamat szabadságfokát abban az értelemben, hogy csökkenti a gazdasági döntéshozók manőverezési terét. Az előrehaladás zökkenőmentességének valószínűvé tétele érdekében szükség van arra, hogy a folyamatot egy erős érdekközlő — *társadalmi alap* — támogassa, s ez a reformot támogató kör nem szerveződik meg máról holnapra, hiszen a privatizáció rendkívül lassú. Minthogy a *tényleges* változtatások folyamata nem lehet más mint evolúció, a gazdaságpolitikát ennek megfelelően kell alakítani.

A stabilizációt magát olyan folyamatnak kell felfogni, mint amelyikben igen valószínűek a megtorpanások és nekilendülések (*stop — go* dinamika, beleértve a visszarendeződéseket is). Megkockáztatom, hogy a disequilibrium szabályozása fogja meghatározni a követendő *stabilizációs politika pályáját*, tandemszerűen együtt mozogva azzal a sebességgel, amellyel a gazdaság fokozatosan magáévá

⁴³ Lehetséges összefüggés volna a jövedelmeknek az értékesíthető termelés dinamikájához kapcsolása, abban a szellemben, ahogy azt *M. Weitzman* javasolta egyik jól ismert könyvében [1984]. Így, feltételezve, hogy a piacot megtisztító árak érvényesülnek (és hogy optimális méretű termelőegységek tevékenykednek, vagy legalábbis feltételezhetők), a vállalatok a következő csoportokra oszthatók: negatív hozzáadott értéket előállító szervezetek, veszteséges (de pozitív hozzáadott értéket előállító) szervezetek és nyereséges vállalatok. A negatív hozzáadott értéket előállító vállalatokat haladéktalanul be kellene zárni; olcsóbb a dolgozóknak munkanélküli-segélyt fizetni és át képezni őket, mint tovább működtetni ezeket a vállalatokat. A nyereséges vállalatok nem okoznak gondot, lévén egészségesek. A gazdaságpolitikusoknak fejfájást okozó halmaz a nem nyereséges vállalatoké, amely normális körülmények között (az erőforrások kielégítő rugalmassága mellett) önmagától is megszűnne. A gazdaságpolitikusok elgondolásai szerint e halmaz fokozatos, időhöz kötött felszámolása a célravezető, csökkentve egyúttal az alkalmazkodási költségeket is. Két alapeleme van ennek az elgondolásnak: az egyik a munkanélküliségi segély, a másik az a kiegészítő jövedelem, amit az állam fizet a munkavállalóknak, hogy érdekében álljon valamely vállalatnál tovább dolgozni, ahelyett, hogy a munkanélküli-segély felvételét választanák.

A veszteséges vállalatok fokozatos felszámolására célszerű törekedni, mégpedig oly módon, hogy a munkanélküliségi nyomás enyhüljön, s költségei időben szétterüljenek. Egyidejűleg az állam is könnyebben teremtené elő a társadalmi hálózhoz és a munkaerő-átképzési programokon keresztül megvalósuló újracsatlakozáshoz szükséges erőforrásokat. A problémát a munkavállalóknak e fokozatos felszámolási rendszernek a gazdaság egészére, illetve minden egyes vállalatra vonatkozó előnyösségéről való meggyőzése jelenti. Ez csak egy, az ipari viszonyokat szabályozó együttműködési szerződés keretében látszik elérhetőnek, amely a munkavállalóknak beleszólást biztosítana az átalakítás irányításába. Felhozható, hogy ez az eljárás lelassítaná a szerkezetátalakítást, ami helytálló érv, ha eltekintünk a társadalmi és politikai keretfeltételektől. Ám a folyamat fenntarthatósága érdekében számos érv szól egy iparpolitika megvalósítása mellett.

teszi a fejlettebb piacgazdasági környezet alapösszetevőit. Ily módon maga a stabilizációs politika is keresztülmehet egyféle stabilizációs folyamaton.

Az alapkérdés: milyen gyorsasággal érhető el a gazdaság újbóli növekedése? Nem egyszerű erre válaszolni; a borúlátók utalnának Latin-Amerika sikertörténetére, Chilére, ahol több mint 15 évre volt szükség a tartós növekedési pályára álláshoz, s kételkednének, hogy Kelet-Európa és a FÁK népei ugyanilyen türelmesek lennének.⁴⁴ Emellett rá lehet mutatni az aggasztó irányzatokkal terhes nemzetközi környezetre is (koldulj/zsarolj a szomszédodtól politikák, világgazdasági visszaesés stb.). Egy optimista talán ezeknek a gazdaságoknak a főbb komparatív előnyeit — a jól képzett munkaerőt bőségét és a számottevő K+F-kapacitásokat — hangsúlyozná, amelyek az „új növekedési” elmélet szellemében, a talán nem is túl távoli jövőben egyfajta gazdasági csodát indíthatnak el.

HIVATKOZÁSOK

- Arrow, J. K. [1974]: *The Limits of Organization*. Norton, New York.
- Bhagwati, J. [1958]: Immiserising Growth — a geometrical note. *Review of Economic Studies*, 25, June pp. 201–205.
- Borensztein E. R., et al. [1992]: *The Output decline in the Aftermath of Reform: the cases of Bulgaria, Czechoslovakia and Romania*. IMF, Washington DC. (Manuscript)
- Brada, J. and King, A. [1986]: Taut Plans, Repressed Inflation and the Supply of Effort in Centrally Planned Economies. *Economics of Planning* Vol. 20, 3.
- Csaba, L. [1992]: After the Shock — Some lessons of transition policies in Eastern Europe. Kopint-Datorg (discussion paper). No. 8, Budapest.
- Calvo, G. and Coricelli, F. [1992]: Stagflationary Effects of Stabilization Programs in Reforming Socialist Countries: Enterprise-Side and Household-Side Factors. *World Bank Review* Vol. 6,1, pp. 71–90.
- D. G. Demekas, M. S. Khan [1991]: *The Romanian Economic Reform Program*. IMF, (Occasional paper), No. 89, Washington DC.
- Edwards, S. [1991]: *Stabilization and Liberalization Policies in Eastern Europe: Lessons from Latin America*. Department of Economics, UCLA, (Manuscript) Los Angeles.
- Fisher, M. Franklin [1985]: *Disequilibrium Foundations of Equilibrium Economic*. Cambridge University Press, London (second edition).
- Hahn, Frank [1976]: On the Notion of Economic Equilibrium (in French). *Economie appliquée*, 2.
- Johnson, H. [1967]: The Possibility of Income Losses from Increased Efficiency of Factor Accumulation in the Presence of Tariffs. *Economic Journal*, Vol. 77, pp. 151–154.
- Kolodko, G. [1992]: *Structural Adjustment Policy in Poland* (Working Paper) No. 26. Institute of Finance, Warsaw.
- Kornai, J. [1983]: Equilibrium as a Category of Economics. *Acta Oeconomica*, Vol. 30. 2, pp. 145–159.
- Koopmans, T. C., Montias J. M. [1991]: On the Description and Comparison of Economic Systems. In: *Eckstein. A. (ed), Comparison of Economic Systems: Theoretical and Methodological Approaches*. University of California Press, Berkeley.

⁴⁴ Lásd S. Edwards [1991].

- Lipton, D., Sachs J.* [1990]: Privatization in Eastern Europe: The case of Poland. Brookings Papers on Economic Activity, Washington DC.
- Murrell, P.* [1991]: Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies. (Manuscript.)
- North, D.* [1981]: Structure and Change in Economic History. Norton, New York.
- Nuti, D. M.* [1992]: Lessons from the Stabilization of Programmes 1989—1991. Brussels (Manuscript).
- Nelson, R. R., Winter S. G.* [1982]: An Evolutionary Theory of Economic Change. Harvard University Press, Cambridge.
- Olson, M.* [1982]: The Rise and Decline of Nations, Economic Growth Stagflation and Social Rigidities. Yale University Press, New Haven.
- Okun, A.* [1975]: The Big Trade — off: Efficiency vs. Equality. Brookings Institution, Washington DC.
- Portes, R.* [1977]: The Control of Inflation: Lessons from East European Experience. *Economica*, Vol. 44, pp. 109—129.
- Phelps, Ed. (ed.)* [1972]: Inflation Policy and Unemployment. Norton, New York.
- Podkamminer, L.* [1982]: Estimates of the Disequilibria in Poland's Consumer Markets. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 64, pp. 423—431.
- Perroux, Fr.* [1975]: Activ Units and New Mathematics. (In French) Dunod. Paris.
- Perroux, Fr.* [1975]: Independence de la Nation, Aubier Montaigne, Paris.
- Rostowski, J.* [1991]: Comments on Distortionary Policies and Growth in Socialist Economies. In: *V. Corbo, F. Coricelli, J. Bossak* (ed): Reforming Central and Eastern European Economies. Washington DC, The World Bank, pp. 191—193.
- Simon, H.* [1959]: Theories of decision—Making in Economics and Behavioral Sciences, *American Economic Review*, Vol. 49, 3, pp. 253—283.
- Taylor, L.* [1983]: Structuralist Macroeconomics, Basic Books, New York.
- Taylor, L.* [1991]: Income Distribution, Inflation and Growth. MIT Press, Cambridge MA.
- Weitzman, M.* [1984]: The Share Economy. Harvard University Press, Cambridge.
- Wijnbergen, S. Van* [1992]: Enterprise Reform Eastern Europe. Discussion paper, No. 738, CEPR, London.
- Winiecki, J.* [1991]: The Inevitability of a Fall in Output in the Early Stages of Transition to the Market: Theoretical Underpinnings. *Soviet Studies*, No. 4. pp. 669—676.

(Fordította: Csernenszky László)

Kiefer Márta

•

Iparvédelmi eszközök — vállalati érdekek

Az utóbbi két-három évben hazánkban mind élesebben vetődik fel az iparvédelem kérdése. A piacgazdasági szempontok előtérbe kerülésével, a szinte teljes körű importliberalizációval stb. egy időben a magyar vállalatok a hazai piacon is szembe találták magukat termékeik „védtelenségével”. Természetesen e helyzet rendkívül összetett kérdéskört érint. Húsz iparvállalatnál végzett felmérésünk tapasztalatai arra engednek következtetni, hogy mind az okok, mind az okozatok, mind pedig a megoldás eszközei igen sokrétűek. Hiszen például ugyanúgy a „védtelenség” érzésével találja magát szemben az a vállalat, amelyik korszerűtlen, csak az igénytelenebb keresletnek megfelelő termékeket gyárt, de az a gyár is, amelyik jó minőséget állít elő, de az esetleges importdömping háttérbe szorítja. E két „típus” az iparvédelem tekintetében merőben eltérő eszközök bevetését igényli. Míg az első esetben az importliberalizáció például helyes megoldás, addig az utóbbi tekintetében ez korántsem ilyen egyértelmű.

A FISKÁLIS ÉS REGULATÍV IMPORTVÁMOK HATÁSA AZ IPARVÉDELEMRE

Az iparvédelem tekintetében hazánkban jelenleg még a 3. védővonal — azaz a vámhatár és a kivetett vámok — szerepe a legerősebb. [1] [6]

Az ipar védelmét nézve azonban — különösen a piacképes, korszerű vállalatok esetében — nem is annyira a vámok nagysága, dinamikája, hanem azok jellege játszik fontos szerepet. A vámok lényegében fiskális és/vagy regulatív jellegűek [3]. Bár élesen és teljesen mereven nem lehet elkülöníteni e két csoportot. A fiskális és regulatív vámok közötti különbségtétel csak viszonylagos értelemben lehetséges, hiszen a fiskális — a költségvetési bevételek növelésének szándékával alkalmazott — vámok végső soron hatást gyakorolnak a hazai termelésre (fogyasztásra) is. A regulatív — a hazai termelés és piac védelmét célzó — vámok pedig valamilyen formában és mértékben befolyásolják a költségvetési bevételek alakulását is. [3] Nyilvánvaló tehát, hogy a különböző jellegű vámok iparosodásra gyakorolt hatása együttesen és csakis elméletileg szétválasztható módon érvényesül. A két hatás elméleti megkülönböztetése azonban mindenképpen indokolt, hiszen egymáshoz,

valamint az érintett országok gazdaságpolitikai célkitűzéseikhez való viszonyuk helyes értelmezése valójában csak ennek alapján lehetséges. Bár a gyakorlati hatás a két vámtípus tekintetében meglehetősen összemosódik, azért érdemesnek tűnt felmérni, hogy a vizsgált húsz vállalat szakemberei e két típus közül melyik hatását érezték az import tekintetében markánsabbnak.

1. táblázat

**A vizsgált vállalatok gazdálkodását érintő importvámok megoszlása
fiskális és regulatív jelleg szerint 1992-ben a vállalati vélemények alapján**

(százalék)

| A vámok jellege | A különböző vámok részaránya a vizsgált vállalatok által felhasznált importot terhelő vám esetében | A különböző vámok részaránya a vizsgált vállalatok profiljával versenyző belföldi késztermékimportot terhelő vám esetében |
|--|--|--|
| Fiskális vám (elsődlegesen a költségvetési bevételek növelésének szándékával alkalmazott vám) | 70—80 | 80—90 |
| Regulatív vám (elsődlegesen a hazai termelés és piac védelmét célzó vám) | 30—20 | 20—10 |
| Összesen: | 100 | 100 |

Az 1. táblázat alapján a vállalati tapasztalatok a fiskális jellegű vámok nagyarányú érvényesülésére engednek következtetni. Ez mind a saját felhasználású import, mind a vállalati profillal versenyző belföldi késztermékimport tekintetében elmondható. S bár a fiskális vámok regulatív, iparvédelmi hatása kétségtelen, ennek mértéke jóval kisebb, mint a regulatív vámok esetében. A vizsgált vállalati vélemények alapján tehát úgy tűnik, hogy ma még a vámok kevésbé játszanak szerepet a magyar iparvédelemben.

A 4. VÉDŐVONAL FOKOZÓDÓ SZEREPÉNEK KÖVETELMÉNYE ÉS A TERMÉKTÍPUSONKÉNT ELTÉRŐ ÉRTÉKESÍTÉSI CSATORNÁK

Jelenleg a hatékony magyar iparvédelmet gátolja az a tény, hogy iparvédelmi rendszerünk — helytelenül — döntően a vámhatáron, azaz a forgalmi folyamat 3. szakaszában koncentrálódik. [6], holott a mélységi iparvédelem fokozódó követelménye

sürgősen veti fel a 4. védővonal — az import belföldi, értékesítési csatornáinak — korszerűsítését és ebben a különböző védelmi eszközök — dömpingeljárások, minőségi bevizsgálások stb. — szerepének fokozását. [3], [5], [6]

E jogos — a nemzetközi tapasztalatokkal is alátámasztott — követelmény teljesítését azonban számos körülmény hátráltatja. E cikk keretében ezek közül egy fontos tényezőt emelek ki: hiányzik annak az összefüggésnek felismerése, hogy terméktípusonként eltérőek az értékesítési csatornák és így differenciált iparvédelmi eszközök alkalmazására van szükség. Más iparvédelmi eszköz alkalmazását igénylik például a vertikálisan kevésbé tagolt, rövid értékesítési csatornákon forgalomba kerülő gépek, berendezések. (Termelőtől általában közvetlenül a termelő felhasználónak.) Ezekkel szemben viszont például eltérő iparvédelmi módszert igényelnek a vertikálisan erősen tagolt, hosszú, többlépcsős értékesítési csatornával bíró, tömegigényeket kielégítő fogyasztási cikkek. [2] E két termékcsoport között számos más terméktípus található, amelyek a piaci bevezettség, a műszaki színvonal stb. tekintetében eltérőek, s ezért más-más vertikális és horizontális tagoltságú és hosszúságú értékesítési csatornákat feltételeznek.

A 2. táblázat adataiból látható, hogy a forgalomba kerülő termékek — így az import is — jól körülhatárolható ismérvek alapján, elsősorban vertikálisan eltérő tagoltságú értékesítési csatornákon keresztül jutnak el a fogyasztókhoz. Ebből következően a 4. védővonal szerepének fokozása mindenekelőtt feltételezi ennek felismerését és tudatosítását, valamint ennek alapján a differenciált iparvédelmi eszközök kidolgozását. Például míg a vertikálisan tagoltabb értékesítési csatornákkal jellemezhető fogyasztási cikkek esetében a dömpingeljárások, a forgalmi és fogyasztói adók szerepe kerülhet előtérbe, addig a termelő berendezéseknél ez kevésbé jöhet szóba. Ez utóbbiak esetében például a minőségi bevizsgálások juthatnak fokozottabb szerephez.

Ezzel szemben a megkérdezett vállalatok tapasztalatai arra engednek következtetni, hogy az 1990. évtől kezdődő termelési — pontosabban a belföldi értékesítési — lehetőségek rohamos csökkenésében a profiljukkal versenyző nyugat-európai import ugrásszerű növekedése nem kis szerepet játszott. S ez abban az esetben is előfordult, amikor a hazai vállalat termékeinek korszerűsége, minőségi színvonala semmivel sem volt rosszabb az importált termékeknél — amit nem egy esetben az adott vállalatok sikeres konvertibilis exportja is alátámasztott. A felmérésben szereplő vállalatok közül nézzük meg a Budapest Rt. esetét, amelynek fő profilját a pamut- és pamuttípusú fonalak és szövetek, ágyneműk gyártása teszi ki. E vállalat exportja — bár a volt KGST-piac összeomlása ebben az esetben is sok nehézséget okozott — az 1990–1991. években csak kis mértékben, 5,8%-kal esett vissza. Ezzel szemben a belföldi értékesítés egy év alatt (1990-ről 1991-re) 37 százalékkal mérséklődött. Így nem csodálható, hogy a vállalat összes árbevétele is nagyobb mértékben zuhant e periódusban.

2. táblázat
Főbb termékcsoportok és értékesítési csatornák

| Főbb termékcsoportok | Vertikálisan* | Horizontálisan** | Értékesítési csatornák |
|--|--------------------------------|--------------------------------|---|
| | tagolt értékesítési csatorna | | |
| 1. Átlagos műszaki, minőségi stb. színvonalú és a piacon még vagy már kevésbé ismert fogyasztási cikkek | erősen tagolt | erősen tagolt | Termelő — ügynöki vállalatok — nagykereskedelmi és/vagy kiskereskedelmi vállalatok, fogyasztók |
| 2. Átlagos műszaki és minőségi színvonalú és a stabil, valamint széles körű tömegigényeket kielégítő fogyasztási cikkek | erősen tagolt | erősen tagolt | Termelő — nagykereskedelmi és/vagy kiskereskedelmi vállalatok — fogyasztók |
| 3. Kevésbé összetett és alacsonyabb minőségi kategóriába sorolható fogyasztási cikkek | kevésbé tagolt | mérsékelten tagolt | Termelő — diszkontáruház(ak) — fogyasztók |
| 4. Összetett, magas készütségi fokú és minőségű, erősen szolgáltatásigényes, egyedi igényeket kielégítő fogyasztási cikkek | kevésbé tagolt | mérsékelten tagolt | Termelő — kereskedő ház(ak) — fogyasztók |
| 5. Magasabb műszaki és minőségi színvonalú, de tömegigényeket kielégítő fogyasztási cikkek | kevésbé tagolt | kevésbé tagolt | Termelő — kereskedő fogyasztók |
| 6. Speciális igényeket kielégítő, magas készütségi fokú, összetettebb, magasabb műszaki és minőségi színvonalú, mérsékelten szolgáltatásigényes fogyasztási cikkek | kevésbé tagolt vagy tagolatlan | kevésbé tagolt vagy tagolatlan | Termelő — szakosodott kiskereskedelmi vállalatok vagy a termelő saját bolthálózata — fogyasztók |
| 7. Nagyrészt tömegáruk, alkatrészek, valamint nagyban értékesíthető kommersz termelési eszközök és fogyasztási cikkek | kevésbé tagolt | mérsékelten tagolt | Termelő, raktáruházak (cash and carry) — kiskereskedők és/vagy felhasználók |
| 8. Nagy távolságra szállítandó tömegáruk, alkatrészek, nyersanyagok, valamint termelési eszközök | erősen tagolt | kevésbé tagolt | Termelő — fuvarozó(k) (shipper) nagykereskedők és/vagy felhasználók |
| 9. Nagyobb értékű, magas készütségi fokú és összetettebb konstrukciójú termelési eszközök | nem tagolt | mérsékelten vagy erősen tagolt | Termelő — termelő felhasználók |

* Vertikális tagoltság: az értékesítési csatorna szereplőinek — lépcsőinek — száma szerint.

** Horizontális tagoltság: az értékesítési csatorna egy-egy lépcsőjén belül a vállalatok száma szerint (pl. a kiskereskedelmi szereplők száma szerint).

3. táblázat

**A Budaprint PNYV Holding és társaságai árbevételének alakulása
főbb piaci relációk szerint az 1990–1991. években**

| Megnevezés | 1990 (millió Ft) | 1991 (millió Ft) | Index (százalék) |
|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Belföldi értékesítés | 7093 | 4615 | 65,7 |
| Export | 1710 | 1610 | 94,2 |
| Összes árbevétel | 8803 | 6225 | 70,7 |

A 3. táblázat szerint a vállalat piacképességét jól érzékelteti az export — a belföldi értékesítéshez képest különösen — elenyésző visszaesése, ami a radikális piacváltás nehézségeivel bőven magyarázható. Tehát a vállalat összes árbevételének nagymértékű csökkenésében döntően a belföldi piac felvevőképességének beszűkülése tükröződik. E jelenség egyik fő oka a fogyasztói fizetőképes kereslet kétségtelen mérséklődése. A másik ok azonban — s ezt a vállalati szakemberek véleménye is megerősítette — az indokolatlanul és sokszor dömping jelleggel jelentkező importverseny, s ennek eredményeként a hazai termékek kiszorulása a belföldi piacról. Viszont úgy tűnik, hogy a vállalati export jelentéktlenebb mérséklődése — főleg ha figyelembe vesszük a volt KGST-piac radikális összeomlását — arra enged következtetni, hogy a vállalat külföldi — ez esetben főleg nyugat-európai — piacképessége még ilyen nehéz körülmények között is meglehetősen figyelemreméltó.

A vállalat nyugat-európai piacképessége ugyanakkor arra is következtetni enged, hogy termékeink minősége és korszerűsége nem hagy kivetni valót maga után. Annál inkább problémát jelentenek a költségigényes csomagolási, terítési eljárások, valamint a reklám- és egyéb marketingeszközök alkalmazásának kibővítése, fejlesztése. Minderre a vállalat pénzügyi erőforrásainak szűkössége — döntően a romló belföldi piaci helyzetből és a kormány restriktív monetáris politikájából adódóan — nem ad módot. A Budaprint PNYV Holding termelő társaságainál az utolsó beruházást az 1989–1990-es években hajtották végre. Ez elsősorban a termékszerkezet javítását szolgálta. Ennek következtében a vállalat a hagyományos pamut- és pamuttipusú szövet mellett a nemesebb, értékesebb termékek gyártására is alkalmas kapacitásokkal is rendelkezik (batiszt, szatén, ballon stb.).

A meglévő műszaki színvonal további emelését azonban a fejlesztésre fordítható pénzeszközök radikális csökkenése nem teszi lehetővé. A Budaprint PNYV és társaságainak e célra fordítható pénzügyi erőforrásai 1989–1991 között a 4. táblázat szerint alakultak.

4. táblázat
Fejlesztésre fordítható pénzeszközök

(millió Ft)

| Megnevezés | 1989 | 1990 | 1991 |
|-----------------|-------|-------|------|
| Beruházás | 448,0 | 448,0 | — |
| Építés | 448,0 | 448,0 | — |
| Gép | 448,0 | 448,0 | — |
| ebből importgép | 398,4 | 398,4 | — |
| Lízing | 116,9 | — | 25,8 |

A 4. táblázat alapján főleg 1991-ben csökkentek kiugróan a fejlesztésre fordítható pénzeszközök. A vállalat elégséges tőke hiányában képtelen beruházni, épületeit és gépparkját korszerűsíteni. Saját erőforrások hiányában csak a külső — más hazai és külföldi — „tőkeinjekció” segíthet. E nehéz helyzetet fokozta a megfelelő differenciálást nélkülöző importliberalizáció, amelynek során semmivel sem jobb termékekkel, de dömpingárakkal, ösztönzőbb értékesítési kapcsolatok kiépítésével, valamint erőteljesebb reklám- és egyéb marketingtevékenységgel a külföldi importtermékek elárasztották a belföldi piacot és háttérbe szorították e téren a Budapest PNYV termékeit. Megfelelő iparvédelmi eszközök hiányában e vállalat is — sok társához hasonlóan — a hazai piacon háttérbe került.

LEHETSÉGESEK-E ÉS/VAGY SZÜKSÉGESEK-E A VÉDŐVÁMOK?

Az 1992. év elejétől kezdve különösen felerősödtek azok a viták, amelyek a hazai iparvédelem tekintetében a védővámok szerepét hangsúlyozzák vagy megkérdőjelezzik. Ennek sok tekintetben az az oka, hogy a vártnál gyorsabban növekszik a munkanélküliség, és sokan a hazai ipar pozícióinak megerősítésével kívánják megfékezni ezt a folyamatot. A lehetőségek azonban meglehetősen korlátozottak. Magyarország ugyanis tagja a GATT-nak, s ezért a vámok 93 %-a lekötött. Pontosabban csak akkor lehet ezeket változtatni, ha azt a szerződő felek — vagyis valamennyi GATT-tagállam — jóváhagyják. Egy ilyen jellegű változtatás egyébként is csak akkor lehetséges, ha a kezdeményező ország valamilyen ellentételt ad. Ez tehát azt jelenti, hogy csak úgy lehet növelni egyes ipari vagy mezőgazdasági termékek behozatali vámját, ha más jellegű cikkeknel viszont csökkentjük. [3]

Az elmondottakon túlmenően a Közös Piaccaal kötött társulási szerződés is nehezíti a szigorúbb védővámok kialakítását. Ez a szerződés a jelenlegi alapvámokat rögzíti, sőt hosszabb távon is jelentős vámcsökkenést irányoz elő, végül lényegében szabad kereskedelmi övezet teremt a Közös Piac és Magyarország között. Hasonló megállapodás van folyamatban az EFTA-val, Csehországgal, Szlovákiával és Lengyelországgal, sőt még az is várható, hogy Izraellel is létrejön ilyen szerződés.

Ezek a megállapodások kétségtelenül nagyon kedvezőek az exportálók számára, mivel jelentősen javítják a magyar termékek külföldi piacra jutásának feltételeit. Az is igaz ugyanakkor, hogy a magyar piacon szintén megnő a verseny, mivel gyakorlatilag akadálytalanul érkeznek a külföldi termékek hozzánk. Ennek ellenére azonban a Vámtarifa Bizottság vizsgálja egyes védővámok kialakításának lehetőségét. „Például 1992-ben 15-ről 25%-ra emelkedett a színes televízió vámjá. Hasonló döntés született a Lizin nevezetű mezőgazdasági adalékanyag ügyében. Itt a vámok 7,7%-ról 15%-ra növekedtek. A BKV által gyártott izocionátoknál szintén vámemelkedésről döntött a bizottság. (Magyarországon egyébként az átlagos vámtarifa 13 %-os és fokozatosan csökken: 1990-ben még 16 % volt.)” [8] Talán ez a tendencia világít rá leginkább arra, hogy azoknak van igazuk, akik szerint a védővámok lehetségesek — ezt az előzőekben említett néhány példa is igazolja —, de nem szükségesek. Pontosabban ezzel az iparvédelem nem oldható meg.

IMPORTPOLITIKA ÉS IPARVÉDELEM

Mint az előzőekben utaltunk rá, a vizsgált vállalatok tapasztalatai is megerősítik azt a tényt, hogy hazánk importpolitikája korántsincs összhangban az iparvédelem követelményeivel. Az importliberalizáció sok pozitív vonása mellett sajnos egy olyan negatív következménnyel is rendelkezik, amely a hazai fogyasztási cikkek belföldi piaci kiszorulását „eredményezi”. S ennek oka gyakran nem elsősorban az import termék jobb minősége, korszerűbb műszaki színvonala, hanem a szebb csomagolás, erőteljesebb reklámtevékenység, vagy a hazai kereskedők — magasabb provízió, utazási lehetőség, vagy egyéb érdek által motivált — „részhajlása”.

További problémaként vethető fel, hogy importunk szerkezete sok tekintetben nem hat kedvezően iparunk struktúrájának korszerűsítésére. Ugyanis *sok esetben éppen olyan termékek árasztják el a hazai piacot* — például az előzőekben említett pamutipari termékek, továbbá élelmiszeripari termékek, ezen belül olyan paradicsomos készítmények, konzervek, tejtermékek stb. —, *amelyek tekintetében a magyar ipar is ütközésképes, vagy kisebb korszerűsítéssel azzá tehető*. Nem beszélve arról, hogy például az élelmiszeripar tekintetében komparatív előnyeink sem elhanyagolhatók. E problémák egyben arra is utalnak, hogy *importpolitikánk iparágakat — az ország adottságai szerint — differenciáló hatása elenyésző*. E véleményt erősítik meg a megkérdezett vállalati szakemberek is.

5. táblázat

**Az importpolitika és az iparvédelem kapcsolatának néhány vonása
vállalati vélemények tükrében 1992-ben**

(százalék)

| Megnevezés | A kapcsolat intenzitása a vállalati vélemények alapján | | | | |
|--|---|----------------|--------|-----------------|---------------|
| | erős | mér- sékelt | gyenge | nem jellemző | össze- sen |
| A volt importengedélyezési rend- szer iparvédelmi hatása | 5 | 85 | 10 | — | 100 |
| A jelenlegi importliberalizáció iparvédelmi hatása | — | — | 74 | 26 | 100 |
| Az iparvédelem autarch jellege | 62 | 28 | 10 | — | 100 |
| Az iparvédelem differenciált jellege (a 4. védővonal alapján) | — | — | 77 | 23 | 100 |
| A magyar vámok iparvédelmi funkciója | 74 | 26 | — | — | 100 |
| A nem vámjellegű iparvédelem szerepe | — | — | 86 | 14 | 100 |
| Az importpolitika iparágakat helye- sen — az ország adottságainak meg- felelő — differenciáló hatása | — | — | 42 | 58 | 100 |

A vállalati szakemberek véleménye szerint az *importliberalizáció iparvédelmi hatása igen gyenge*. (A megkérdezett vállalati szakemberek 74%-a gyengének, 26%-a nem jellemzőnek minősítette ezt a hatást.) Ennek *egyik döntő okát* abban látják, hogy az importliberalizáció anélkül került bevezetésre, hogy az importtal szemben bármilyen követelményt támasztott volna a magyar kereskedelem- és importpolitika. Ez tükröződik például a Budapest PNYV termékeit háttérbe szorító import esetében is. Az importpolitika nem differenciált a helyettesítőtermék-import — a vállalat esetében a használatruha-behozatal — szabályozásával sem. A Budapest PNYV — de más textil- és textilruházati vállalatok — termékei is erős versenyhelyzetbe kerültek már amiatt is, hogy az *importnak több forrása* van.

- A turista, illetve üzleti turizmus keretében bejövő ruházati cikkek ellen a *vám-ellenőrzés szigorítása* lenne a leghatásosabb fegyver, amivel valószínűleg meg lehetne akadályozni az ez úton bekerülő kereskedelmi mennyiségű áru behozatalát.
- A „másodkézből” származó áruk importja — a használt ruha címszó alatt ismert import. A használt ruha behozatala rendszerint a „rongy” csoportban jelenik meg. Virágzó iparág, erősödő versennyel. Itt viszonylag szervezettertendő importról van szó. Jól jövedelmező vállalkozássá vált a használt ruha-import és -forgalmazás. Az életszínvonal jelenlegi állapota itt nem teszi lehetővé a korlátozás mérlegelését, mivel széles lakossági rétegek igénylik az ilyen jellegű ruházathoz való hozzájárulást. Viszont e tekintetben az iparvédelem 4. védővonalának kiépítése — például a forgalmi szférában minőségi előírások bevezetése stb. — megsűrthetné ezt a területet.
- Az import harmadik forrása az új méterárúk, kötöttárúk, konfekcionált termékek liberalizált importja. E területen juthat szerephez leginkább az iparvédelem. A fejlett ipari országok — amelyekbe mi is, köztük a Budapesti PNYV exportálunk textilipari termékeket — több deklarált és nem deklarált olyan korlátozó intézkedéseket alkalmaznak velünk szemben, amelyeket mi nem. Ilyenek például: kvóták, védővámok, rendkívül magas minőségi és speciális (pl. lángmentesítési) követelmények.

A Budapesti PNYV vállalati szakembereinek véleményére támaszkodva állíthatjuk, hogy jelenlegi körülményeink között a „klasszikus” iparvédelmi eszközök közül a textil- és textilruházati iparban megfontolandók a következők:

- behozatali kvóták meghatározása, ami egyes termékeknel meg is történt 1992. január 1-jétől (pl. a harisnyák esetében);
- minőségi követelmények szigorítása. Ez a követelmény szintén *felveti az iparvédelem 4. védővonalának erősítését*, amely mint az 5. táblázatból látható, ma még igen gyenge.

Az előzőekben említettekén túl, a hazai iparvédelem megteremtése természetesen általános gazdaságpolitikai jellegű intézkedéseket is igényel. A megkérdezett vállalati szakemberek egységes véleménye tükröződik abban a megállapításban, hogy az *igazi iparvédelem nem nélkülözheti a versenyképességet biztosító gyártás- és gyártmányfejlesztést*. Ez azonban erőteljesebben csak a gazdasági visszaesés megszűnésével, a fellendülés beindulásával együtt képzelhető el. Különösen fontos feltétel az infláció leszorítása és a hitelkamatok csökkenése, a beruházási kedv élénkítése. E feltételek nélkül hatékony iparvédelemről sem beszélhetünk.

HIVATKOZÁSOK

- [1] *Czelnai Éva*: Százmillió forintos tárgyi jellegű kedvezmény a Fordnak? — Magyar Hírlap, 1992. júl. 11.
- [2] *Kiefer Márta*: Értékesítési csatornák és vállalati kapcsolatok a feldolgozó iparban. Akadémiai Kiadó 1987. — 172. old.
- [3] *Lévai Imre dr.*: Milyen vámpolitikát? (II. rész). Pénzügyi Szemle 1990/6.
- [4] Towards a New Trade Policy for Development: Report by The Secretary-General of the Conference — E/Conf. 46/141. vol. 1. (UNCTAD I. Final Act and Report A:I.1.)
- [5] *Török Ádám*: A strukturális alkalmazkodás iparvédelmi eszköze — I. rész. — Külgazdaság, 1992/3.
- [6] *Török Ádám*: A strukturális alkalmazkodás iparvédelmi eszközei — I. rész. — Külgazdaság, 1992/4.
- [7] *Török Ádám*: Lehetséges-e liberális szellemű iparvédelem? MTA IVKI-tanulmány — 1991. szeptember. (Első változat.)
- [8] *Varga A. Mária*: Ugye, kaparni csak jövedelmezőbb!? Reform, 1992. június 25.

Berkó Lilli

•

A K+F politika az EGK kevésbé fejlett tagországaiban*

(GÖRÖGORSZÁG—SPANYOLORSZÁG—PORTUGÁLIA)

Viszonylag jobban ismertek azok a K+F politikák, amelyekkel a fejlett ipari és kutatási hagyományokkal rendelkező nyugat-európai országok (Franciaország, Németország, Nagy-Britannia) érvényesítettek a technikai fölény megszerzése, megvédése, illetve az újonnan „feltört” ipari hatalmakkal szembeni esetleges „lemaradásuk” megfékezése érdekében. Az ezekben az országokban alkalmazott innovációösztönzési eszközök is viszonylag nagyobb publikációt kaptak. Kevesebb az információ a technológiafejlesztésben elmaradottabbak felzárkózási törekvéseiről, egyesek nagyarányú erőfeszítéseiről, holott ezekben az országokban is találhatók tanulságos, számunkra is hasznosítható szempontok. Ezeket próbáljuk közreadni ebben a cikkben.

GÖRÖGORSZÁG

A görög gazdaság három alapvető — s egymással összefüggő — „gyenge” pontját emelik ki a szakértők: a *fejletlen ipart*, amely a BNT mindössze 30%-át képviseli, a *kis- és középvállalatok* sokaságát és az *importfüggőséget*. Az ipar kvalifikálatlan munkásokkal és elavult technológiával, így alacsony munkatermelékenységgel működik. A cégek — amelyeknek 98,2%-a 49 főnél kisebb létszámú — egymás közti ipari és piaci kapcsolatai fejletlenek. A nagyobb vállalatok zöme multinacionális: a 100 legnagyobb ipari cég közül 59-et külföldiek ellenőriznek, közülük 29-ben majoritással rendelkezve. [II]

A külföldi gépek és berendezések, valamint a működtetőke importfüggőségében élő görög iparban e behozattal ugyan biztosított az innováció, a fejlesztés azonban *adaptációs tevékenységre korlátozódik*. A külföldi know-how helyi feltételekhez való adaptálása ezért fékezője a belső innovációnak.

* E cikk „A K+F kormányzati támogatása: az EGK-ban kialakult gyakorlat és javaslatok a hazai megoldások továbbfejlesztésére” című, az IPM megbízásából szerkesztett tanulmány alapján készült.

Fejletlen ipar — elmaradott tudományos-műszaki potenciál

A görög szakirodalom hangsúlyozza, hogy ez a potenciál abszolút mértékben fejletlenebb, mint a hasonló közepesen fejlett országok többségéé és ugyanakkor messze elmarad az iparfejlesztési prioritások által támasztott követelményekhez képest.

1986-ban a K+F ráfordítások Görögországban a *BNT 0,32 %-át* reprezentálták, ami nemcsak az EGK-n, hanem az OECD-n belül is a legalacsonyabb arányt jelenti. *Csak 1982—83-tól kezdték felismerni a tudományos kutatás és műszaki fejlesztés jelentőségét.* Ez alapvetően két tényezőnek tudható be: az 1981. évi kormányváltásnak (amely sok magasan képzett technokratát emelt vezető pozícióba) és a közös piaci belépésnek, amely az elodázhatatlan struktúraátalakításokra és az ország műszaki és ipari kapacitásainak korszerűsítésére hívta fel a figyelmet. Nem kis szerepet játszottak az EGK tudományos programjai, már az implicite bennük rejlő pénzügyi források miatt is.

Az 1986. évi 18 Mrd drachmát kitevő (kb. 7 Mrd dollár) *K+F kiadások 75 %-át az állam, 23 %-át az állami vállalatok, 2 %-át pedig nemzetközi szervezetek (EGK, NATO) finanszírozták.* A '80-as évek végén a tudományos területen dolgozók létszáma kb. 8 ezer fő volt, döntő többségük az állami szektorban volt foglalkoztatva. A 10 ezer foglalkoztatottra jutó kutatói létszám 18 fő (ez Spanyolországban 24, Franciaországban 116). Hivatalos görög becslések szerint a kutatók alig 5—7 %-a éri el a hasonló végzettségű nyugati kollégák színvonalát. Ugyanakkor több ezer görög kutató dolgozik a fejlett országokban (az Egyesült Államokban mintegy 4 ezren). [11]

A görög K+F tartópillére — az állam

Az állam alig 10 éve „vette kézbe” a kutatás-fejlesztést Görögországban. *1982-ben* alakították ki a K+F intézményrendszer és kutatási infrastruktúra körvonalait. A leglényegesebb változások a következők voltak [11]:

- megerősítették a *Kutatásügyi és Technológiai Általános Titkárság (SGRT)* szerepkörét;
- ötéves *kutatás-fejlesztési tervet* fogadtak el (1983—1987), a nagy országos kutatási központok működését szabályozó és új központokat létrehozó *törvényt* hoztak (1985). E törvény egyúttal rögzítette a kutatók jogállását is;
- a K+F kiadásokhoz kapcsolódó *adókedvezményeket* vezettek be (1987);
- *Országos Kutatási Tanácsot* hoztak létre, amely a kutatás-fejlesztés prioritásait hivatott meghatározni.

Az *SGRT* gazdálkodik a K+F-re fordítható összegek nagyobb részével. Ezzel a háttérrel három területen tevékenykedik: *a)* finanszírozza az egyetemi és ipari kutatásokat, továbbá gazdálja az ún. integrált mediterrán programok K+F-fel kapcsolatos részeinek; *b)* új szakosított kutatási központokat és a csúcziparágakban működő

kisvállalatokat hoz létre és azokat felügyeli (pl. a Krétai Technológiai Kutatóintézet, a Patradi Számítástechnikai Intézet); c) létrehozta az Országos Információs Központot és megalapította az Iparjogvédelmi Szervezetet.

Jelenleg az SGRT elsősorban a kutatás és az ipari alkalmazás közelítésére, továbbá az innováció előmozdítására törekszik. A hangsúlyt nem a tudományos bázis kiszélesítésére, hanem az ipari versenyképesség fokozására helyezi. Ennek érdekében 45–55 % *erejéig szubvencionálja* az Ipari Kutatási Fejlesztési Programba beilleszkedő vállalati K+F tevékenységet, *finanszírozza K+F laboratóriumok létrehozását*, illetve meglévőket korszerűsítését és *magára vállalja az ipari prototípusok előállítási költségeit*.

A K+F tevékenységet finanszírozó vagy maguk végző vállalatok zöme állami cég, egy részük közületi („public”) üzem, azaz nem tartozik a kompetitív szférához. Ez is az állam jelentős közvetlen K+F szerepére utal.

1978 és 1989 között az állami K+F kiadásoknak a BNT-hez viszonyított aránya, ha szerényen is, de állandóan növekedett 0,16 %-ról 0,27 %-ra. A növekedés különösen 1982-től gyorsult fel, átlagosan évi 11 %-kal.

Az állami erőfeszítések elsősorban az *ipari kutatásban* nyilvánultak meg. A ráfordítási célok, illetve területek között a '80-as években különösen az „életminőség javítására” fordított, valamint az energetikai jellegű K+F kiadások aránya növekedett. Mezőgazdasági ország lévén, Görögország jelentős agrárkutató bázissal rendelkezik, amely a kutatási összráfordítások egynegyedét emészti fel. Mindazonáltal a vizsgált időszakban a *legdinamikusabban az ipari kutatások nőttek*: 1978-ban 4 %-ot képviseltek, a 80-as évek végén már 10 %-nál nagyobb arányt. Ezt elsősorban a külső — *döntően közös piaci* — nyomásnak tulajdonítják, amennyiben az EGK törekszik arra, hogy peremvidéki tagállamainak gazdasági és szociális fejlettségi szintje közeledjék a közösségi átlaghoz [5].

A vizsgált időszak alatt az egyetemi kutatásokra a K+F ráfordítások egyharmadát szánták; a kutatók 80 %-a ebben a szférában tevékenykedik.

Az elsődleges elosztásban — mint már említettük — a Kutatási és Technológiai Általános Titkárság részesedik a K+F-re fordítható összegek nagyobb arányával (40 %-kal), a második legnagyobb felhasználó a mezőgazdasági tárca (23 %). Ezt követik az oktatási tárca révén az egyetemek és műszaki főiskolák. Az SGRT-hez 9 kutatóintézet tartozik, amelyek a teljes állami költség egyharmadát használják fel.

Végül megemlítendő, hogy az állami K+F források egy kisebb, de növekvő arányt fordítják az SGRT-n keresztül az *ipari és alkalmazott kutatásokat ösztönző programokra*. Ezeket az összegeket versenytárgyalások, illetve pályázatok útján juttatják el a kutatóintézeteknek és az iparvállalatoknak.

A K+F prioritások

A jelenleg érvényes prioritások: a kutatás-fejlesztési infrastruktúra kiépítése, a K+F eredmények, illetve új technológiák széles körű diffúziója a gazdaságban.

Az új technológiáknak adott prioritások jegyében tárgyi feltételekkel és pénzeszközökkel támogatják a mikroelektronika és biotechnológiák területén induló kis- és középvállalkozásokat. Ehhez a *K+F intézményi szervezet decentralizálására* kívánnak támaszkodni. Így például a különböző városokban megnyíló, ún. innovációs központok révén, amelyek egyúttal a helyi kézműipari és hagyományos iparok korszerűsítését is szolgálják.

Ezzel párhuzamosan valamennyi egyetemen kutatóközpontokat hoznak létre, amelyek az új — az ipari kutatás-fejlesztésre specializált — vállalkozásokkal együtt technológiai parkokba integrálódva fejtenek ki innovációt gerjesztő hatást. E feladatokat a növekvő állami K+F büdzséből és közös piaci programokból finanszírozzák. *1992-re a BNT 0,65%-át irányozták elő K+F ráfordításokra.* Az ambiciózus feladatok megoldásához nagyszámú külföldön élő görög szakember hazatérésére számítanak.

A vállalati szintű K+F

Görögországban még igen kevés vállalatnál folyik K+F. Egy erre vonatkozó felmérés (1986) szerint a közel 900 megkérdezett vállalat közül mindössze 114 végzett K+F tevékenységet [11]. A vizsgálat szerint öt szektor — a szolgáltatások, a mezőgazdaság, a villamosságipar és a vízügyek, a gumi-műanyagipar, valamint a fém-szerelvényipar — koncentrálja a K+F erőforrások egyharmadát és a kutatói állomány egyötödét. A bank és biztosítási szektor, valamint a primér ágazatok ugyancsak nem elhanyagolható mértékű kutatás-fejlesztést valósítanak meg. Az *ipari K+F azonban kevés számú vállalatot jelent* — mindössze 16-ot. Ráadásul ezek az Állami Villamosművek, a fémiparhoz sorolt hadiüzemek és gumiipari cégek; ez utóbbiak multinacionális vállalatok (Dunlop, Good Year stb.) görögországi leányvállalatai.

Ugyanakkor több tucat elektronikai és távközlési cég, igaz ezek a vállalkozói K+F pénzügyi és humán erőforrásainak még alig 16%-át kötik le. A telekommunikáció területén a fejlesztő vállalatok — az országos Távközlési Vállalaton kívül — mind igen kisméretűek.

Az SGRT felmérése szerint 1987-ben a *vállalati kutatások kétharmada* a külföldről beszerzett termékek és technológiák *helyi adaptálására* korlátozódott, 27%-a jelentett új alkalmazott kutatást és mindössze 3% alapkutatást. [11]

A segítség: az EGK K+F programjai

A görög kutatás-fejlesztés 1983-tól támaszkodhat az EGK segítségével. 1987-re már tucatnyi kisvállalat — állami és magán — jött létre a közösségi programokban való részvétel eredményeképpen. Elsősorban olyanok, amelyek mikroelektronikára és szoftverfejlesztésre, biotechnológiákra vagy új anyagok előállítására szakosodtak.

1983 és 1986 között az EK pénzügyi részvétele a 14-szeresére emelkedett és összesen 2,8 Mrd drachmát tett ki (1,4 Mrd dollár).

A görög intézmények a következő táblázat szerint elsősorban a magenergián kívüli kutatás, az Esprit és a Brite programokban, valamint az összeurópai EUREKA programban vesznek részt. (Forrás: EGK)

Görög részvétel európai K+F programokban

| Programok | Vállalatok | Kutatóintézetek | Egyetemek |
|-----------------------|------------|-----------------|-----------|
| ESPRIT—1 (1984—1986)I | 7 9 | 2 7 | 6 12 |
| ESPRIT—2 (1987—1993) | 22 39 | 3 9 | 5 18 |
| BRITE (1981—1986) | 4 5 | — — | 3 9 |
| RACE (1981—1986) | 1 1 | — — | 2 4 |
| Nem magenergia | 7 12 | 7 10 | 6 29 |
| Ösztönzés | — — | 4 16 | 4 8 |
| EUREKA | 9 5 | 5 5 | 5 7 |

Az EGK intézményei által közvetlenül vagy a görög intézmények közvetítésével kapott finanszírozás az ország teljes K+F ráfordításainak a 20%-át képviseli. Mindazonáltal alacsony — programok szerint változó, de legfeljebb 1—5%-os — a görög részvétel aránya a közösségi programokban.

SPANYOLORSZÁG

Spanyolország 1986-ban lépett be a Közös Piacba, azóta a legkülönbözőbb iparágak települtek be az országba. A külföldi technológiák beáramlását azonban nem követelte megfelelő nemzeti K+F politika, így Spanyolország meglehetősen erős technológiai függésbe került. Tudományos rendszere gyenge, szétforgácsolt és ambíció nélküli volt. A tudomány korábbi állapotát jellemzi, hogy költségvetése a GDP 0,15%-át tette ki 1973-ban.

A tudánypolitika megteremtésére történt néhány próbálkozás, de a helyzet csak az 1982-es választásokat követő fordulat után változott meg. Az új kormány kiemelten kezelte a tudományt, és ez a finanszírozásban is megnyilvánult. Az 1983-as K+F költségvetés a bruttó nemzeti termék 0,35%-áról 1989-re 0,9%-ra nőtt, 1992-re 1,2%-ot irányoztak elő. Ezzel Spanyolország a közepesen kutatásintenzív országok közé került.

A kormány nem elégszik meg a tudomány nemzetközi színvonalra emelésével, azt várja el, hogy Spanyolország számára lehetőséget teremtsen fontos világgazdasági szerep betöltésére. Az ország megpróbál az „ázsiai kistigrisek” nyomába lépni. [1]

Az országos kutatási terv (1988—1991)

A Gonzales-kormány hivatalba lépése óta törekszik arra, hogy a K+F-nek szervezeti kereteket adjon. Igen gyors ütemben születtek meg az ehhez szükséges törvények: 1983-ban az egyetemek reformjáról, 1986-ban a szabadalmakról és a tudományról született törvény. *1988-ban* pedig a parlament elfogadta az *első nemzeti tudományos kutatási és technológiafejlesztési tervet*. Az 1988—1991-re szóló, közel 120 Mrd pesetából (1,2 Mrd dollár) gazdálkodó terv az ütemezés, a fejlesztés és a koordináció alapvető eszköze, amelyen ma is nyugszik a spanyol K+F rendszer. [1] A koordináció jelentősége abban áll, hogy a 9 szakminisztérium felügyelete alatt álló intézetek munkáját összehangolja.

A pénzeszközöket három fő szempont szerint osztják szét: 46% a kutatási programokra és (kutatási) infrastruktúrára, 22% a tudományos központok és a vállalatok közös munkáira, 22% pedig a kutatók képzésére jut. A prioritást élvező tudományos munkákat *24 országos program* fogja össze. Tematikailag öt nagy csoportra oszthatók: gyártás- és kommunikációs technológiák, életminőség-javítás, mezőgazdaság és élelmezés, természeti erőforrásokkal való gazdálkodás és végül a horizontális programok (ide sorolják a kutatóképzést, illetve az információs hálózatok fejlesztését).

A kutatási kapacitások 60%-át a többségükben *állami és autonóm egyetemek* adják. Ezután következik a *Tudományos Kutatási Főtanács (CSIC)*, amely a kutatási potenciál 10%-át képviseli. Az 1939-ben létrehozott Főtanács azóta is az egyetlen multidiszciplináris kutatási szervezet. Mintegy 100 intézetének 7000 munkatársa van, közülük 2000 a kutató. A CSIC adja a spanyol tudományos produktum 30%-át. Számos más állami kutatási szervezet is létezik még, ezek ágazati jellegűek és a szakminisztériumok alá tartoznak.

A kutatási tervekre előírányzott költségvetési hozzájárulást egy tárcaközi bizottság osztja szét saját értékrendszere alapján. Eddig az egyetemek voltak a költségvetés első címzettjei (a kutatási tervekre jutó és az infrastruktúrára jutó összegek kb. 50%-át kapták), ezt követte a CSIC (41, illetve 22%-kal).

Az országos terv másik, igen ambiciózus célja — *a diplomás kutatók számának megsokszorozása* — máris teljesült: míg 1983-ban teljes munkaidőre számítva 12 ezer, addig 1991-ben 25 ezer kutató dolgozott az országban. (Összehasonlításképpen: Franciaországban kb. 110 ezer kutató van.) Ehhez ösztönzési rendszerre volt szükség. Egy 1990-es kormányrendelettel ún. „termelési bonust” vezettek be, amely 50%-os fizetésemelést biztosított azoknak az egyetemi és CSIC-kutatóknak, akik az oktatásban vagy a kutatásban kitűntek. A kutatási ösztöndíjasok száma 1983-hoz képest megháromszorozódott, képzésük elsősorban a prioritást élvező szektorokban folyik. [1]

Az ipari kutatás

Spanyolország világviszonylatban is az egyik legjelentősebb technológiaiimportőr, a spanyol vállalkozók többet költenek technológiavásárlásra, mint saját kutatásra. Nem meglepő tehát a spanyol *technológiai mérleg* (az export és import aránya) alakulása: 1978—1986-ig 20—25% körül volt, 1988-ban 13,6%-ra esett vissza.

A '80-as évek végén a technológiát importáló vállalatok 53%-a állami tulajdonú volt, 24%-uk pedig külföldi érdekeltségű. 41%-uk jelentette ki, hogy K+F tevékenységet végez, de csak 10%-uk állította, hogy technológiát képes exportálni. A kedvezményezett kutatások mindössze 2%-a valósult meg és került kereskedelmi forgalomba. [1]

Spanyolország jelentős technológiai deficitje miatt rendkívüli erőfeszítéseket tesz az ipari kutatás ösztönzésére. Ma a magán- és állami *vállalatok egyenlő arányban finanszírozzák az országos K+F tevékenység csaknem 40%-át.*

Az országos terv több *intézkedést* foganatosított a *vállalatok K+F tevékenységének fejlesztésére*. Egyikük részben kamatmentes hiteleket biztosít a kutatási központok és a vállalatok közös, a prioritásoknak megfelelő projektjeire. Az állam a *Technológia- és Iparfejlesztési Központ (CDTI)* közvetítésével az ilyen projektek költségvetésének 70%-át támogathatja. A CDTI-t 1982-ben az Ipari és Energiaügyi Minisztérium égisze alatt hozták létre. Feladata a technológiai prioritások felismerése, a vállalati kutatás finanszírozása, a műszaki fejlesztés ösztönzése. 1990-ben 120 millió dollár nagyságrendű támogatást adott több mint 200 K+F projekthez. [1]

1990-től a CDTI csaknem 10 milliárd pesetas hitelkeretet nyitott *technológiafejlesztési projektek* finanszírozására. A hitelek alacsony kamatozásúak és a teljes beruházás egyharmadát érhetik el.

Ugyancsak fontos intézkedése az országos tervnek, hogy *adókedvezményeket* biztosít a K+F tevékenységre vállalkozó cégeknek.

Komoly gond az ipari kutatók alacsony létszáma: ez az ország kutatói állományának mindössze 25%-a (Franciaországban ez 40%, Németországban pedig 60%). *Elkülönített alapból ösztönzik a kutatókat arra, dolgozzanak vállalatoknál*, finanszírozzák a műszaki szakemberek kutatóintézeti továbbképzését, továbbá a kvalifikált *külföldi kutatók meghívását spanyol vállalatokhoz*. A kezdeményezéseket az autonóm tartományok is felkarolták és a regionális bankok számos könnyítést nyújtottak.

A nemzeti terv egy másik akciója *a kutatóintézetekben nyert ismeretek transzferjének ösztönzése*. Minden egyetem mellett működnek kutatási eredmények transzferjével foglalkozó irodák, feladatuk az új ismeretek elterjesztése a vállalatok között, segítik továbbá kutatási szerződések kötését és a találmányok bejegyeztetését. Egyes egyetemek anyagilag is ösztönzik kutatóikat, hogy szabadalmaztassák találmányaikat.

A három műszaki *egyetemen rendszeressé váltak az iparral kötött kutatási szerződések*. A műszaki egyetemek költségvetésének 25–30-át ipari szerződésekkel biztosítják. 1989-ben létesült a madridi műszaki egyetem informatika tanszékén az első olyan kutatási központ, amelyet a magánipar (egy, az információs technológiára szakosodott vállalatcsoport) hozott létre.

Az *autonóm tartományokban a technológiaparkok* létesítésében látják a legfőbb eszközt ahhoz, hogy új iparágak honosodjanak meg és a hagyományos iparágak korszerűsödjenek.

Az átlagostól az eltérést Spanyolországban Valencia technológiaparkja jelenti, amely nem kizárólag a csúcstechnológiára épül. Az exportképesség növelését kívánják e parkkal elérni a kerámia-, bútor-, játék-, textil- és cipőiparban. E parkot 95%-ban hagyományos kis- és középvállalatok alkotják.

Az egyetlen autonóm tartomány, amely történelmi okokból nem rendelkezik CSIC kutatóközponttal — Baszkföld. Ez a tartomány viszont eredeti megoldásokról tett bizonyosságot. Bár egyeteme mindössze tizenöt éves, máris öt csúcstechnológiát alkalmazó — különböző jogállású — műszaki intézete van. Az „Ikerlan” például *szövetkezeti* jellegű, mert egy takarékszövetkezet támogatja, amelyhez már ötven cég társult. Egyfelől fiatalok csúcstechnológiákra való képzésére, másfelől e technológiák alkalmazására vállalkozik. A mechanikára és elektronikára specializált „Labeint” pedig egy *alapítvány* tartja fenn, amelyben részt vesz a baszk kormány, az állam, magánintézmények, az egyetem és az ipar. A baszk kormány az Ikerlant 50%-ban, a Labeint 30%-ban támogatja. Mindkét intézmény olyan európai programokhoz kíván kapcsolódni, mint az ESPRIT vagy az EUREKA.

A K+F stratégia

A spanyol K+F stratégiájában a *programok kiválasztásának* három alapvető szempontja van: olyan területek, amelyekben Spanyolország *még lemaradásban van, de nemzetközileg stratégiai jellegűek* (ilyen például a mikroelektronika, vagy az új anyagok); olyan szektorok, amelyekben *szívnálalás kutatócsoportok* működnek (például a molekuláris biológia vagy az elméleti fizika, amelyben az ország a tudományos publikációk tekintetében a világ élmezéjében van), és végül olyan területek, ahol nyilvánvaló a *nemzeti (szellemi és természeti) erőforrások megléte*, mint például a vízgazdálkodás. [1]

A kutatóintézetekben — különösen az egyetemeken — az alapkutatások dominálnak, ezért — éppen az alkalmazott kutatások előmozdítására — *voluntarista stratégiát igyekeznek a K+F politikában érvényesíteni*. Erre utal az, hogy 1988 óta a K+F költségvetés növelése az országos terv programpontjainak a finanszírozását szolgálta. Egy ilyen fordulatot nem könnyű végrehajtani, a médiák is a tradicionális alapkutatás elhanyagolásával vádolják a vezetést. Ebben a helyzetben nehéz megváltoztatni a közhangulatot.

A terv prioritásai között szerepel a *kutatási szervezet korszerűsítése*. Létrehoztak egy tárcaközi technikai és tudományos bizottságot, amelyen belül egy minősítő szervezet is működik.

K+F az autonóm tartományokban

Spanyolország sajátossága, hogy az ország 17 autonóm tartományból áll, saját kormánnyal és parlamenttel, regionális törvényhozással.

Míg a mezőgazdaságot az agrárkutatással együtt az autonóm tartományokra bízták, addig az egészségügy, az oktatásügy és a természettudományos kutatás területén megmaradtak az országos feladatok és hatáskörök. A tartományok eltérő mértékben részesülnek az állami költségvetésből. Valamennyi tartomány képviselteti magát a tárcaközi kutatási tanácsban.

A tartományok kapcsolódhatnak az állami kutatási programokhoz, de a méreteik, erőforrásaik és politikai színezetük alapján eltérő tartományok ragaszkodnak a *saját, egyedi programjaikhoz*. A prioritásokat a saját minősítő bizottsággal rendelkező helyi kormány határozza meg. A regionális terveket a tartományi parlamentek fogadják el, ugyanott szavazzák meg a költségvetéseket is (így például a K+F kiadások a „tartományi GDP” 21%-át képezik Galíciában, 0,5-át Aragóniában). A technológiatranszfer és az ipari kutatás többnyire prioritást élvez. A '80-as évek végétől egyre több műszaki, illetve transzferközpont, tudományos park létesül, amelyeket vagy a tartomány, vagy az állam, esetleg mindkettő *közösen finanszíroz*.

A gazdasági erőforrásokkal bőven rendelkező, a spanyol gazdasági teljesítmény 25%-át képviselő *Katalónia kivételt képez*, mert az — ott zömmel az egyetemeken folyó — alapkutatást is finanszírozza. Emellett Katalóniában 11 CSIC-intézet is működik. A bankok és a takarékpénztárak is támogatják a tartományi tudományos életet és műszaki fejlődést: kutatási projekteket, ösztöndíjakat, intézeteket, tudományos díjakat, tanulmányutakat finanszíroznak. Az autonóm tartományokban folytatott K+F-re a legjelentősebb pénzügyi támogatást azonban a központi állam adja, bár a tartományi hozzájárulás nem elhanyagolható. Katalónia 1990-ben például 3,5 millió pesetát költött tudományra, a nemzeti kormánytól további 30 milliót kapott. [1]

Résztétel az európai programokban

A spanyol szakemberek szerint nem véletlen, hogy az EGK-tagság 1986. február elsejével lépett életbe, az országos kutatási terv elfogadására pedig már 1986. február 15-én sor került. A spanyol *országos terv irányvonalai igen közel állnak az EGK kutatási prioritásaihoz*. * A spanyol hivatalos megnyilatkozások hangsúlyozzák az európai pénzalapok szükségességét a nemzeti K+F finanszírozásához.

* Különbségek a környezetvédelem és a tengerkutatás területén vannak. Ezért csatlakozott 1987-ben a többi elégedetlen dél-európai országhoz és követelte, hogy képezzenek egy második európai keretprogramot.

1988 végétől a *spanyol K+F szervezetek közel 20 millió dollár értékű támogatást kaptak az EGK-tól*. A CSIC 289 projekttel pályázott, ebből már 110-et elfogadtak, további 84 megvitatás alatt áll. A pályázatok 38 %-ának elfogadása igen szép eredmény az átlagos 0,3 %-os elfogadáshoz képest. Spanyolország 24 projektummal képviselteti magát a RACE-ban (telekommunikáció) és 61-gyel az ESPRIT-ben.

Spanyolország aktív tagja számos más európai kutatóközpontnak. Az Európai Tudományos Alapban a költségvetés 5,5 %-ával, az Európai Űrkutatási Ügynökségben 8 %-kal, a CERN-ben 5,8 %-kal vesz részt. Az EUREKA 78 projektjébe kapcsolódott be, elsősorban a robotika és a gyártástechnológia terén. Jelenleg mintegy 150 spanyol szervezet vesz részt az EUREKA-ban, 30 %-uk nagyvállalat, 42 %-uk kis- és középvállalat, 21 %-uk kutatóközpont vagy egyetem. Az európai átlag alatti részvétele az informatikai, a kommunikációs és az új anyagok fejlesztési kutatásokban a spanyol ipar gyengeségeire utal, illetve arra az ellenállásra, amelyet a hagyományos ipar az innovációval szemben tanúsít.

A hagyományok szerint a spanyol kutatók Amerika felé fordulnak, ezért az irányváltás és vele az új partnerkapcsolatok megszervezése nem könnyű feladat.

PORTUGÁLIA

Közös piaci belépése óta (1986) erőteljes beruházási „láz”-nak köszönhetően Portugália jelentős gazdasági növekedést realizált. 1987 és 1990 között a *BNT évi növekedése 4,5% volt*, ami az EGK átlagát mintegy 1,25 %-kal múlta felül. [1]

A beruházások dinamizmusában jelentős szerepet töltöttek be a kormány infrastruktúra-fejlesztési kiadásai, valamint az EGK támogatásai (amelyek évente a BNT 3 %-ának megfelelő nagyságrendűek). E dinamika egészen a legutóbbi időkgig szinte kizárólag a technológiaimportból valósult meg, hiszen a hazai kutatás-fejlesztésnek legfeljebb az alapjait rakták le a '80-as évek második felében. Azóta kezdik „komolyan venni” a tudományos kutatást, kísérik figyelemmel a nemzetközi trendeket, értékelik a tudósok projektjavaslatait és kezdték meg az egyetem és az ipar közötti interakció előmozdítását. [3]

Kutatáspolitikai

Az 1985-ös kormányprogram hirdette meg először azt az elvet, hogy az ország modernizálását biztosító területek közül a tudományos kutatás az, amelynek támogatását legfontosabb prioritásként kell kezelni. A Tervezési Minisztérium ezért a kutatás- és technológiapolitika eddiginél nagyobb mértékű koordinálását vállalta.

A kormány ebben a vonatkozásban a következő feladatokra vállalkozott [8]:

- olyan K+F politika kidolgozása, amely optimálisan *illeszkedik* a többi — a regionális, oktatási, kulturális szociálpolitikához;
- a K+F finanszírozásának és a hatékonyabb eszközfelhasználás *kritériumainak* a meghatározása;

- a kutatáspolitikai meghatározásánál és koordinálásánál a különböző szervezetek — beleértve a magánvállalatokat — bevonása;
- a kutatáspolitikai jobb összehangolása a nemzetközi együttműködés — többek között az EGK — kínálta lehetőségekkel;
- megfelelő pénzüsszegek biztosítása az országos kutatási irányítószervek számára.

Mindezzel a kutatás- és technológiapolitikát fokozottan kívánják Portugália társadalmi-gazdasági fejlődésének szolgálatába állítani.

A K+F intézményrendszere

A portugál kutatás- és technológiapolitika *decentralizált*. Az egyes szakminiszterek a kutatás- és technológiapolitikával saját szakterületükön belül foglalkoznak. Létezik ugyan egy kormánybizottság, amely többek között kutatási és technológiai kérdésekkel is foglalkozik, ez a szerepe azonban nincs intézményesítve. Az állami kutatáspolitikai koordinálásának és irányításának központi szerve a *Tudományos és Műszaki Kutatás Országos Tanácsa (JNICT)*.

A JNICT 1967-ben alakult meg az első olyan szervezetként, mely a projektek értékelésében pártatlan szakértőket (külföldieket is) alkalmazott. A JNICT a tudományos és műszaki kutatás tervezésének, koordinálásának és finanszírozásának országos szerve, de még nem igazi tudományos hatalom. Fejlődését hátráltatta egyfelől, hogy állandóan változott a felügyeleti szerve. Jelenleg a Tervezési Minisztérium felügyelete alatt működik (s a tudományos kutatási államtitkárhoz tartozik), ugyanakkor az említett kormánybizottságtól is kap utasításokat. Amennyire lehetséges, a JNICT koordinálja és ellenőrzi a szektorális kutatóintézetek munkáját. A hatékony ellenőrzést azonban megnehezíti, hogy a JNICT forrásai igen szerények.

A K+F költségvetés 65%-át biztosítja a kormány, a JNICT ebből alig 1,5%-kal részesedik. A kutatással és technológiafejlesztéssel foglalkozó intézetek azonban különböző forrásokból (mint például ipari szerződések, állami beruházási programok stb.) konkrét kutatási témákhoz garantált anyagi hozzájáruláshoz juthatnak. Önálló kutatási költségvetéssel azonban nem rendelkeznek.

A JNICT kutatási kereteket nyújt a K+F intézményeknek, állami laboratóriumoknak, ipari és nonprofit céllal működő intézeteknek. A megnövekedett költségvetés zömét 1987–1990 között szerződéses kutatásra fordították négy prioritást élvező területen: az anyagkutatás, a tengertudományok, a biotechnológiák és az elektronika területén. Támogatnak a kutatás ipari alkalmazásában érdekelt 10–15 nemzetközi rangú kutatócsoportot is.

A másik jelentősebb szervezet az oktatásügyi tárca alá rendelt *Tudományos Kutatások Országos Intézete (INIC)*, amely az egyetemi kutatás legfontosabb támogatója. A támogatás nem közvetlenül az egyetemekhez kerül, hanem az INIC 126 kutatóintézetéhez, melyeknek az egyetemek adnak otthont. Az intézetek 3500 kutatója egyetemi oktató is. Ezzel sajátos helyzet alakul ki: az INIC-hez számos kis kutató-

hely tartozik, amelyeknél a dolgozók előmeneteléről és fizetéséről az egyetem dönt, anélkül azonban, hogy ellenőrizné saját alkalmazottainak kutatási tevékenységét.

Eredetileg ez a rendszer a központi támogatás révén segítette a szűkös költségvetési keretekkel rendelkező egyetemek gazdálkodását. Az egyetemeket önállósító új törvény miatt azonban célszerűbbnek vélik, ha az intézetek pénzügyileg is az egyetemekhez kerülnének és az INIC helyettük néhány nagyobb interdiszciplináris intézetet létesítene.

Az egyetemi kutatók tehát mind az INIC-től, mind a JNICT-től kaphatnak kutatástámogatást, de ez együttesen sem elegendő. Ezért törekednek olyan intézetek létesítésére, amelyek az ipari kapcsolatok ápolására adnak lehetőséget.

Ilyen az UNINOVA — Új Technika Fejlesztési Intézet —, amelynek részvényese 16 vállalat. A vállalatok bevonásával kívánják megerősíteni az elektronikai, a számítástechnikai és a biotechnikai kutatást. Hasonló szervezet a Lisszaboni Egyetemen működő Rendszer- és Számítástechnikai Intézet, melynek alapításában a Portói Egyetem és néhány hírközlési vállalat vett részt.

Ipari kutatás

Az 1986-os adatok szerint a 2000 tudományos fokozattal rendelkező portugál kutató közül mindössze nyolc dolgozott az iparban. Ezért a helyzetért az ipart teszik felelőssé, mert nem szán elég pénzt a kutatás-fejlesztésre. Hiányolják továbbá az olyan ipari menedzsereket, akik értenek a korszerű technológiákhoz. Másfelől a kutatókat sem ösztönzi semmi, hogy az életre szóló egyetemi alkalmazás helyett az iparban helyezkedjenek el.

A '80-as évek végén a szakértők az ipar magatartásának megváltoztatását adó jellegű ösztönzőkkel vélték megvalósíthatónak és biztató jelenségnek tekintették a közös egyetemi-ipari kutatóintézetek megjelenését.

A portugál tudományos élet támogatásában jelentős szerepet játszik a Gulbenkian Alapítvány. 50 millió dollár tőkéjének 12,6%-át a tudomány kapja, főként külföldi ösztöndíjakra, számítógépesítésre, műszervásárlásra biztosít támogatást.

Nemzetközi együttműködés

Portugália érdekelt abban, hogy a nemzetközi együttműködés révén részesedjék a technológiatranszfer előnyeiből, mert ez esélyt adna számára technológiai lemaradásának csökkentésére. Különösen nagy reményeket fűz az EGK kutatástámogatásához.

Hagyományosan Brazíliával van jelentős műszaki-tudományos együttműködése, de mindazok az országok és szervezetek, amelyek hagyományosan fejlesztési segítséget nyújtanak Portugáliának, kötelezettségeket vállaltak a műszaki-tudományos területeken is (Németország, a Világbank, az Európai Beruházási Bank, az

Egyesült Államok, Svédország, Franciaország stb.). A JNICT különösen a NATO és az OECD tudományos bizottságaiban működik közre aktívan.

Portugália részt vesz az EUREKA-programban (amelynek keretében például Franciaországgal, Spanyolországgal és Törökországgal működik együtt textilipari robotok kifejlesztésében). Németországgal közösen vesz részt az európai kutatóhálózat kiépítésére és az európai tengerkutatási projekteken.

HIVATKOZÁSOK

- [1] *Barrere, M.*: Espagne: le flamenco de la science. La Recherche, 1990. 223 no. p. 978—985.
- [2] *Lair, J. — Le Duff, R. — Maisseu, A.*: Aide au financement de la R et D et de l'innovation: un panorama européen. Revue Française de Gestion, 1991. jún—aug. pp. 96—104.
- [3] L'économie du Portugal. Problèmes économiques. No 2244. 1991. okt. 9. pp. 24—29.
- [4] *Lemaignan, Ch. — Ceva, M.*: Technopoles. Les critères de la réussite. Problèmes Économiques, 1992. ápr. 1. pp. 28—31.
- [5] *Kazis, D. A. — Perraki, Ch. I.*: Licencing and industrial Development: The case of Greece. Athen, 1986, p. 198.
- [6] *Pappalardo, A.*: Politique communautaire de concurrence et progrès technologique. „Az Európai Gazdasági Közösség felkészülése 1993-ra” c. konferencián elhangzott előadás, Lille, 1989.
- [7] Portugal: Gateway to the new Europe. Newsweek, 1992. jún. 29.
- [8] Portugália. Kutatás Fejlesztés, 1989. 3—4. sz. pp. 304—306.
- [9] *Rába, A.*: Hátrányos helyzetű országok, országrészek és felzárkózási törekvések az Európai Közösség integrációs folyamatában. Külgazdaság, 1990. 9. sz.
- [10] *Trent, M.*: International co-operation in R + D: the experiences of the European Community. Science and Public Policy. 1990. 5. sz. London, pp. 293—295.
- [11] *Uzundis, D. — Boutillier, S.*: Les problèmes de la mobilisation du potentiel scientifique et technique national, dans un „petit pays”. Le cas de la Grèce. Revue de Maniché Commun. 1989. júl.—aug. pp. 415—421.

Losoncz Miklós

•

Vállalati stratégiák és a technológia nemzetközi áramlása a gyógyszeriparban

A kiemelkedő kutatás-fejlesztést igénylő iparágakhoz tartozó gyógyszeripar számtalan, csak az ágazatra jellemző sajátossággal rendelkezik. Az általa előállított termék, a gyógyszer különleges áru, bizalmi cikk. Ezért a gyártási folyamat minden fázisára és magára az előállított termékre vonatkozóan szigorú minőségi, megbízhatósági, hatékonysági szabályok vannak érvényben. Ugyancsak szigorú szabályokhoz kötött a forgalmazás. A gyógyszerpiac egyetlen országban sem szabad, éppen ellenkezőleg: nagyon is szabályozott.

E sajátosságok ellenére a gyógyszeripar példáján jól tanulmányozhatók a kutatás-fejlesztés, a technológia nemzetközi áramlása és a vállalati stratégiák közötti összefüggések, a vállalati stratégiákon belül a verseny és az együttműködés hajtóerői, lehetőségei és korlátai. A gyógyszeripari tapasztalatok egy részének az ipar más területeire vonatkozóan általános érvénye is van.

TERMÉKINNOVÁCIÓ

A technológiaáramlások formáját a gyógyszeriparban meghatározza, hogy a vállalatok innovációja az új, egyedi termékek kifejlesztésére irányul. Noha a géntechnológiák terjedésével fokozódik a termék- és eljárásinnováció összefonódása, továbbra is a *termékinnováció* marad az elsődleges. Több évtizedes tapasztalatok alapján a termékinnováció sokkal több kockázatot rejt magában, mint a különböző technológiai eljárások javítását célzó ún. eljárásinnováció, s az új termék egyedisége az árképzést is nehezíti.

A termékinnováció nagyobb kockázataira utal az a körülmény, hogy adott kutatás-fejlesztési ráfordításról nem lehet előre tudni: lesz-e annak eredményeként új gyógyszer, s ha lesz, akkor a kutatás aránylag késői stádiumában derül ki, hogy az anyag terápiásan hatékony-e az embernél, s megfelelően biztonságos-e. E feltételek megléte esetében sem biztos, hogy az új gyógyszert elfogadják a piacon. Következésképpen a vállalatok nem tudják a kutatás-fejlesztési költségeiket néhány sikeres termékre allokálni. (A tapasztalatok alapján a kutatóorientált vállalatok összes kutatás-fejlesztési költségeiknek csak kisebb részét, 30 százalékát tudják meghatározott termékre vonatkoztatni.) Ezért a vállalatok a kutatás-fejlesztési rá-

fordításokat eléggé önkényesen néhány sikeres termékinnovációra hárítják. Így egy új termékben testet öltő specifikus technológia költségei mind a vállalatok, mind az egyes potenciális vásárlók számára bizonytalanok.*

Az új termékek egyedisége miatt gyakran egy új terméknek nincs a piacon helyettesítője, következésképpen nincs piaci ára sem. Egy bizonyos eljárás innovációjának ezzel szemben — per definitionem — legalább egy helyettesítője van: a korábbi gyártási eljárás. Az új termék egyedisége a tulajdonos számára jelentkező haszon meghatározását is nehezíti. Mivel új termékről van szó, sem a potenciális piac terjedelmét, sem a hosszú távú termelési költségeket nem lehet előre pontosan felmérni. Ha a verseny az iparágban az új termékért folyik, akkor az új termékek egyediségéből származó monopolprofit gyorsan erodálódik a rivális vállalatok általában nem prognosztizálható kutatás-fejlesztési sikerei következtében. Az eljárás-innováció esetében könnyebb a költségeket kvantifikálni, ezen kívül az eljárás-innovációk sem teszik a korábbi, eredeti eljárást versenyképtelenné.

A gyógyszeripar nagy fokú kutatás-fejlesztés igényessége miatt a vállalatok eredményeiket hagyományosan vonakodnak licenciák formájában eladni. Az új kutatási eredmények licenciák formájában történő értékesítése, *a vállalatok közötti licenciák kereskedelmének formáját öltő technológiatranszfer* nem biztosítja a kutatás-fejlesztési ráfordítások megtérülését, részben a termékinnovációkkal kapcsolatos árképzési nehézségek, a kutatás-fejlesztési költségek elszámolásának bizonytalanságai miatt, részben azért, mert a kívülállók rendszerint kevesebbet akarnak fizetni a kiadások megtérítéséért, mint amennyi jövedelmet az új termék kiaknázása ténylegesen eredményez. Bizonyos körülmények között azonban a gyógyszeripari vállalatok cserélnek licenciát, mert az ilyen barter jellegű csere esetenként jobban kiegyenlíti a két fél számára a kockázatokat, mintha pénz ellenében kötnének üzletet. Ez a fajta tranzakció azonban ritka a vállalatok között.

Jellemző, hogy az *innovatív gyógyszercégek külföldi leányvállalatokat alapítanak, közvetlen beruházások formájában „internalizálják” a kutatás-fejlesztés és az azt megtestesítő termékek allokációs költségeit*, s a külföldi termelési és értékesítési hálózatra támaszkodva igyekeznek fokozni eladásait az egész világon. Az egyedi termékek kifejlesztésére irányuló innováció tehát jobban feltételezi a technológia-áramlás „internalizálását”, azaz a technológia adott vállalaton belül maradását és mozgásának tőkeforgalomhoz történő kapcsolását, mint az eljárások javítására, tökéletesítésére irányuló innovációk. A technológiaáramlás „internalizálásával” kapcsolatos kényszerek tehát kevesebb vállalatközi technológiaáramlást eredményeznek a gyógyszeriparban, mint más ágazatokban, a technológiaáramlás inkább vállalaton belüli.

A gyógyszeriparban a nemzetközi licenckereskedelem túlnyomórészt nem a legkorszerűbb termékekből áll, hanem zömmel régi, a szabadalmi oltalmi idő lejárta

* J. Brada—J. Mendez: Foreign Direct Investment in the United States Pharmaceutical Industry. Arizona State University, Faculty Working Papers, Dep. of Economics, EC 3/84—22. pp. 8—9.

előtt álló termékekből. A licenckereskedelem tárgyául szolgáló termékek között kisebb súllyal szerepelnek azok a terápiás csoportok, amelyek kutatása a legintenzívebb, az új készítmények kereskedelme tehát nem a licencforgalomhoz kapcsolódik, hanem a tőkeforgalomhoz, a külföldi leányvállalatok tevékenységéhez, a licencforgalomba csak meghatározott feltételek esetén kerülnek be új eredeti készítmények.

A kutatás-fejlesztési kiadások megtérülésével kapcsolatos kockázatok minimalizálása nemcsak lehetővé teszi a külföldi beruházásokat, a kutatási eredmények vállalaton belüli, külföldi leányvállalatokon keresztül történő értékesítését, hanem *kényszerít is a telephelyhálózat bővítésére*. Azoktól az ipar-ágaktól eltérően ugyanis, ahol a piacbővülés termékciklus-jellege a meghatározó, a gyógyszerek olyan termékek, amelyek egyrészt képesek a gyors ütemű „internacionalizálódásra”, másrészt előnyt is húznak ebből.

Az internacionalizálódást vagy multinacionalizálódást a kereslet jellegzetességei mellett a *kínálati sajátosságok* is lehetővé teszik. A gyógyszergyártás decentralizálható, a gyártási folyamat egymástól jól elkülöníthető szakaszokra bontható, az egyes gyártási fázisok pedig különböző helyekre telepíthetők. Egy aktív vegyületet, hatóanyagot könnyű egy telephelyen előállítani és a világ másik részén kiszerezni és csomagolni. Mivel a hatóanyagok volumene csekély, ezért a szállítási költségek alacsonyak.

Az új termékek világméretű elterjesztésére ösztönöz a viszonylag rövid, az utóbbi évtizedben nagymértékben *összezsugorodott tényleges szabadalmi oltalmi idő* is. A rövid szabadalmi idő ugyanis gyors értékesítést tesz szükségessé az egész világra kiterjedően, ami csak a külföldi közvetlen beruházások formájában létrehozott leányvállalatok hálózatára támaszkodva oldható meg.

A külföldi telephelyhálózat kiépítését nemcsak a kutatás-fejlesztés drágulása ösztönzi, hanem attól elválaszthatatlanul a *külső piaci verseny éleződése* is. Az éleződő külső piaci verseny feltételei között az egyes nemzetgazdaságok, ágazatok, vállalatok teljesítménye, világpiaci pozíciói, jövedelmezősége általában véve is fokozódó mértékben függ az átfogó értelemben vett kereskedelmi, értékesítési szféra (piaci hálózat, műszaki tanácsadás, szervizszolgálat, reklám, raktározás stb.) hatékony működésétől. A gyógyszeripar hagyományosan azok közé az iparágak közé tartozik, amelyekben a jövedelmezőség nem a termelési, hanem az értékesítési szférához kapcsolódik, a gyógyszeripari fejlesztés jövedelmezősége világszerte a piacra jutási feltételek függvénye. A gyógyszeripar fejlesztése minden más ágazatnál jobban feltételezi és igényli a nemzetközi gyógyszeripari szervezetbe való integrálódást, értékesítési telephelyhálózat kiépítését külföldön. Új gyógyszerek külső piacokon történő bevezetéséhez, törzskönyveztetéséhez hagyományosan szükség volt külföldi termelési, értékesítési leányvállalatokra. Általános irányzatként minél protekcionistaabb egy felvevőpiac, minél szigorúbbak a gyógyszerekkel szembeni hatékonysági és biztonsági követelmények, minél szigorúbb a törzskönyvezési eljárás, annál csekélyebb a gyógyszeripari importban a kész gyógyszerek hányada (pl.

Egyesült Államok, Franciaország, Kanada). Az átlagosnál protekcionistaabb, szigorúbb biztonsági, értékesítési feltételeket támasztó piacokra kész gyógyszerek exportjával nem lehet bejutni, a hatóanyag- és intermediér-szállításokon alapuló helyi termelési telephelyek alapítását nem lehet megkerülni. A verseny éleződésével fokozódó mértékben válik a marketingkapacitás a legdöntőbb tényezővé mind az új, mind a régebbi gyógyszertermékek kereskedelmi sikerének meghatározásában.

Az innovatív gyógyszeripari nagyvállalatok a világgazdasági fejlődés jelenlegi szakaszában sajátos stratégiát folytatnak. A növekvő kutatás-fejlesztési költségek és a kockázatok mérséklése, illetve terítése, az egyes termékek iránti piaci kereslet felmérésével kapcsolatos bizonytalanság csökkentése érdekében stratégiai szövetségre lépnek egymással.

A stratégiai szövetség a — többnyire kutatás-fejlesztés és/vagy szériaigényes ágazatokban működő — vállalatok közötti hosszú távú együttműködés egyik — legfejlettebb — formája, amely „nem egyszerűen a benne tömörülők gazdagodását eredményezi, hanem a fogyasztók jobb, korszerűbb termékekkel való ellátását, a gazdaság műszaki-technikai haladását is szolgálja”.*

„A *horizontális* — tehát az azonos piacon működő cégek közötti — *stratégiai szövetségek* alapja lehet: a méretgazdaságosság (a cég és/vagy gyártási sorozat nagysága eredményeinek kihasználása); a kockázatok csökkentése; a technológiai transzfer gyorsítása; az információk kicserélésével megtakarítható ráfordítások; a piacra lépési korlátok együttes leküzdése vagy a piacra lépési idő csökkentése, a piacra vitt termékkör kibővítése; a minőségjavítás; a cégek közötti fúzióval vagy a joint-venture formával járó költségek megtakarítása.

A *vertikális* kapcsolatú cégek szövetségeinek hátterében rendszerint az információs aszimmetria hátrányainak elkerülése; a kormányzati iparpolitikára adandó válasz megszervezése; a vertikális integráció költségeinek megtakarítása; a szállítótól való függőség csökkentése vagy megszüntetése; a tranzakciós költségek csökkentése és a féltermékek árváltozásainak „kisimítása” áll.

Az előbbiektől függetlenül, vagy bármelyik korábban említett indítékhoz kötődően a stratégiai szövetség alapja lehet a verseny korlátozása, vagy a piac mások előli elzárása; a piaci hatalom bázisának kialakítása; versenyellenes piaci koordinációk hátterének megteremtése; a potenciális verseny veszedelmének elhárítása; az új versenytársak piacra lépési költségeinek növelése; nemzetközi szintű összefogás bizonyos természeti erőforrások mielőbbi kiaknázására.”**

A gyógyszeriparban a stratégiai szövetségek földrajzi horizontális integráció, horizontális termékintegráció és vertikális integráció formáját öltik.

* Vissi Ferenc: Stratégiai szövetségek. A nagyhalak nem vízben élnek, Figyelő, 1993. április 29., 20. oldal.

** Figyelő, 1993. április 29., 20. oldal.

INTEGRÁCIÓS FORMÁK A GYÓGYSZERIPARBAN

A földrajzi horizontális integráció jelentése, hogy a vezető gyógyszeripari nagyvállalatok megpróbálnak világméretekben fellépni, azaz minden lényeges felvevőpiacon jelen lenni az anyavállalat kirendeltsége, irodája vagy leányvállalata révén.*

A horizontális termékintegráció arra utal, hogy az innovatív gyógyszeripari vállalatok kutatás-fejlesztéssel kapcsolatos kockázataik mérséklése, kutatás-fejlesztési ráfordításaik megtérülésének előmozdítása érdekében diverzifikálják tevékenységüket, egyrészt generikumokkal, esetenként „pulton keresztül” értékesített gyógyszerekkel, másrészt nem gyógyszer jellegű vegyipari termékekkel bővítik kínálatukat.

A generikus piakra történő passzív belépés azt jelenti, hogy egy originátor szabadalmának közvetlen lejárta előtt leányvállalatán keresztül generikus készítményt dob a piacra. A szabadalom lejárta után a vállalat a márkahű vásárlóktól és a generikumra áttérőktől egyaránt tud hasznot elkönyvelni. Az innovatív nagyvállalat e lépésével összezavarja a generikus üzletbe beszállni kívánók számításait a szabadalom lejárta előtti generikus termék megjelentetésével.

Az aktív megjelenés az innovatív nagyvállalat márkázott, eredeti termékeitől különböző, nagy forgalmú generikumok elindítását jelenti saját elosztó hálózat és ismert vállalati név segítségével. A diverzifikációs törekvések eredményeként az innovatív nagyvállalatok aránya az Egyesült Államok generikumpiacán az utóbbi években 75 százalék fölé emelkedett. (A generikus és innovatív vállalatok összefonódását illusztrálja az 1. táblázat.)

Ami a vegyianyagokat illeti, a horizontális termékintegráció egyébként is hosszabb múltra tekint vissza, mert sok esetben vegyianyagokat, termékeket stb. gyártó vállalatokból nőttek ki a gyógyszeripari cégek. Nagy számú gyógyszeripari vállalat tért vissza e termékcsoporthoz gyártására. Az utóbbi 10–15 évben a vezető multinacionális gyógyszeripari vállalatok (pl. az American Home Products, a Warner—Lambert, a Bristol—Myers) a gyógyszertermelést kozmetikumok, parfümök, személyi ápolószerek stb. előállításával bővítették.

A vertikális integráció az új eredeti gyógyszerkészítmények kifejlesztésével, termelésével, elosztásával és értékesítésével kapcsolatos tevékenységek egy vállalatban belül történő megszervezése. A vezető vállalatok túlnyomó hányada alap-, alkalmazott és fejlesztő jellegű kutatást végez, részt vesz új készítmények klinikai vizsgálataiban, tesztelésében. E cégek ugyanakkor gyártják is az általuk szabadalmaztatott gyógyszerhatóanyagokat és kész gyógyszereket, amelyeket értékesítenek. A vezető gyógyszeripari vállalatok ugyancsak nagy súlyt helyeznek arra, hogy maguk szereljék ki, csomagolják és értékesítsék szabadalmaztatott termékeiket a nagykereskedelemnek. A gyógyszerkészítmények kiskereskedelmi értékesítésében azonban közvetlenül a legkritikább esetben vesznek részt, azaz a vertikális integráció rendszerint befejeződik a nagykereskedelemnél.

* A Ciba-Geigy konszernnek pl. 42 országban van termelési, 57 országban eladási, a Sandoznak 34, illetve 40, a Hoffman-La Roche-nak 26 országban van termelési, 46 államban eladási telephelye.

1. táblázat

Generikus és innovatív vállalatok összefonódása az USA-ban

| Gyártás | Marketing | | Akár saját név alatt | | Disztributorok |
|----------------------|-------------------------|---------------------------------|----------------------|----------------|--|
| | márkázott generikusok | ömlesztett — INN — generikusok | nagy-kereskedők | kis-kereskedők | |
| Mylan | Smith Kline, Wyeth | Lederle, Squibb, Geneva | McKesson | Rexall | Coast, Rugby, Stayner, Vanguard |
| Biocralt | | Lederle, Geneva | | Rexall | Cenci, Penta, Rugby, Vanguard |
| Bolar | | Geneva | | | Schein, Interstate, Wolins, Darby |
| Barr | | Lederle | McKesson | | Barr*, Penta, Stayner, Kirkman |
| Key | Key* | | | | |
| Reid Provident | Reid Provident*, Tulag* | Bocan* | | | |
| Purepac | Purepac* | | | | |
| ICN | ICN* | ICN* | | | Vanguard, Wolins |
| Towne Paulsen | | Towne Paulsen* | | | |
| Tufag (Cord) Purepac | | Geneva*, Parke, McKesson, Davis | | | Cenci, Coast, Invenex, Parmed, Stayner |
| Zenith | Paramount* | Zenith*, Geneva | | | Cenci, Interstate, Vanguard, Wolins |

* A gyártó marketing leányvállalata.

A kutatásorientált nagy gyógyszeripari vállalatok multinacionális bázison szerveződnek, világméreteken integrálják a gyártási-értékesítési folyamat vertikumait.

Nemcsak értékesítenek gyógyszereket nagy számú országban, hanem gyártást és kutatás-fejlesztést is folytatnak világméreteken. Az egyes tevékenységek, gyártási fázisok decentralizációja sajátos rendszert alkot. A kiszerezés és csomagolás rendkívül sok országban folyik, a kémiaiilag aktív vegyületek, hatóanyagok előállítása azonban már jóval kisebb számú országra szorítkozik. Fejlesztést, különösen klinikai tesztelést még számos országban végeznek, míg komoly kutatás-fejlesztés már kevés helyen, sőt sok esetben csak az anyaországban van. Ez a trend azonban az utóbbi években mind nagyobb mértékben fellazult, s a vezető gyógyszeripari vállalatok külföldön is alapítottak laboratóriumokat.

A földrajzi horizontális integráció, a horizontális termékintegráció és a termelési-értékesítési folyamat vertikális integrációja erősödésének irányzata arra enged következtetni, hogy a technológiaáramlások hordozói a gyógyszeriparban a multinacionális bázison szervezett transznacionális nagyvállalatok. A vállalati együttműködés által szabályozott gyógyszeriparban a piaci belépés feltételei az utóbbi 10–15 évben szigorodtak, a nemzetközi vállalatgazdasági szférán kívülrekedt cégek lehetőségei kedvezőtlenek a gyógyszeripari munkamegosztásba való bekapcsolódásra.

„KÍVÜLÁLLÓ“ VÁLLALATOK STRATÉGIÁJA

A világméreteken fellépő innovatív gyógyszeripari nagyvállalatok által alkotott szektoron *kívülálló*, a legkülönbözőbb méretkategóriába tartozó vállalatok többféle termelési-értékesítési stratégiát követnek, melyek megalapozása a támadható piacok elméletén nyugszik.

Az ágazat kiemelkedő jövedelmezősége miatt az elmúlt években mind több, más területen működő, gyakran tőkeerős, *vegyipari alapanyagokat, fogyasztási cikkeket előállító és elektronikai nagyvállalat* kísérelte meg a belépést a gyógyszeriparba (2. táblázat). E törekvések jelentőségét azonban hiba volna eltúlozni, az idegen profilú nagyvállalatok belépése a gyógyszeriparba a jövőben sem fog olyan veszélyt jelenteni, amelyet például a japán elektronikai ipar a svájci óraipar számára.

Az *elektronikai ipar* célja a gyógyszeriparba történő belépéssel az orvosok számára vonzó készülékes gyógyászat kiépítése. Az érintkezési pontok a legerősebbek a diagnosztikában, ahol egyfelől közvetlen a verseny a gyógyszertermelő vállalatokkal (például invazív nem invazív diagnosztika), másfelől együttműködésre van mód (például a vér diagnosztikában a készülék- és reagenselőállítás). A diagnosztikába való bekapcsolódást egyrészt saját szervezetek létesítése (pl. Siemens, Philips), másrészt kooperáció (pl. Hitachi—Boehringer Mannheim) jellemezte.

2. táblázat

A gyógyszeripar fenyegetettsége idegen iparágak részéről

| Iparág | Gyógyszeripari tevékenység | A tevékenység célja | A tevékenység módja | Közös stratégiai siker-faktorok | Példák |
|-----------------------------|------------------------------------|---|--|--|--|
| Elektrotechnika | Diagnosztika/készülékes gyógyászat | Laboratóriumi és készülőkes gyógyászat kiépítése | Kooperációs saját szervezetek felépítése | Készülékek fejlesztési és gyártási know-how-ja | Hitachi-Boehringer Mannheim, Siemens, Philipps |
| Vegyipari alapanyag gyártás | Terapeutikumok | Értékesebb termékek részarányának növelése | Cégek vásárlása | Kutatási, fejlesztési, termelési know-how a vegyi anyagok vonatkozásában | BASF—Knoll, Monsanto—G. D. Searle |
| Fogyasztói javak | Öngyógy-szerzés | A fogyasztói javak telített piactól való függőség csökkentése | Cégek vásárlása | Marketing-szakértelem | Procter and Gamble—Richardson Vicks |

Forrás: Pharm. Ind., 50. k. 4. sz. 1988. április, 415—423. o.

Az *elektrogyógyászati technika* különösen a készülékes, ezáltal a laboratóriumi gyógyászat kiépítését mozdította elő, de a verseny a terapeutikumok körében is erősödik. Ha hatásos gyógyszerek állnának rendelkezésre epekövek és vesekövek elkerülésére, illetve kiküszöbölésére, akkor kevesebb lithotripterre lenne szükség. Hasonló a helyzet az inzulinpumpák (cukorbetegség esetén) és a szívritmus-szabályozók körében.

A *vegyi-alapanyagipar* célja az, hogy a jövő szempontjából perspektivikus biológiai tudományos üzletbe való bekapcsolódás révén növelje részesedését az értékesebb termékekben. A vegyipari vállalatok szeretnék kihasználni a kémiai vegyületek kutatásával, fejlesztésével, termelésével kapcsolatos tapasztalataikat, know-how-t. A gyógyszeriparba való behatolást a bio-, illetve a géptechnológiából kiindulva kezdik meg, elsősorban már működő cégek részvénytőkéjének teljes vagy részleges megvásárlása révén (például a BASF megszerezte a Kudlt, a Monanto a G. D. Searle nevű céget).

A fogyasztási cikkeket gyártó vállalatok célja a gyógyszeriparba történő belépéssel függőségük mérséklése a tömegcikkek (mosószerek, élelmiszerek) telített, kis nyereséget biztosító piacától. E vállalatok elsősorban az öngyógyszerezés terjedéséből adódó piaci lehetőségek kiaknázására számítanak. (A gyógyszeripar irányába történő diverzifikációra példaként szolgál az a tény, hogy a Procter + Gamble megszerezte a Richardson—Vicks, a Nestlé élelmiszeripari konszern a Visioncare nevű céget.)

A nemzeti szinten tevékenykedő, világméreteken *kis, illetve közepes méretűnek* számító vállalatokból, továbbá *csékély számú, néhány száz főt foglalkoztató és néhány millió márká forgalmú nagyobb vállalatból álló csoport az árversenyben ér el sikereket.* Ezek a cégek számottevő vegyipari termelő kapacitásokkal, bel- és sok esetben külföldi piaci szervezettel rendelkeznek. Nem foglalkoznak új hatóanyagok kifejlesztésével, és az orvosi-tudományos információtranszfert is a kutató cégekre hagyják. Mindenekelőtt azokban a nagyobb országokban működnek, ahol az árakat állami engedélyezés nélkül állapítják meg, s előszeretettel értékesítenek jelentős forgalmú innovatív termékeket a szabadalom lejáta után, olyan gyógyszereket, amelyek hatóanyaga nem élvez szabadalmi védeltséget, illetve más cégek meglévő gyógyszerei utánzatait saját nevük alatt.

A generikumok gyártásával foglalkozó cégek egy-egy területen számottevő piaci részesedést érhetnek el. Ennek alapját az képezi, hogy az egy hatóanyagforrású generikumok piaca a hatóanyagforrás kezéből kontrollálható, a 2—5 hatóanyagforrású generikumok piaca pedig a hatóanyaggyártók megegyezése alapján ellenőrizhető.

Az innovatív gyógyszeripari nagyvállalati szektoron kívül álló vállalatok sajátos csoportját alkotják a túlnyomórészt kis és közepes méretű cégekből álló *specialisták*, amelyek adott területre (speciális termékválaszték, illetve indikációs terület) koncentrálnak tevékenységüket.

A *specialisták innovációs aktivitása* egyrészt ismert anyagok új összetételeinek kifejlesztésére, illetve új adagolási formák kidolgozására összpontosul. Ezek a gyógyszerek viszonylag rövid időn belül regisztrálhatók, a költségesebb tesztelés más cégekkel is elvégezhető.

A kisvállalatok előtt álló másik lehetőség az *innovatív specializáció*. Nagy számú olyan potenciális és tényleges vegyületnek van ugyanis piaca, amelyből világméreteken *csékély mennyiségre van szükség.**

A *specialisták ún. bérszintézis* végzésére is szakosodhatnak. A bérszintézis lényegében a bér munka sajátos formája, a gyógyszeripar technológiai sajátosságainak figyelembevételével. Kialakulása és terjedése arra vezethető vissza, hogy a kutatásorientált nagyvállalatok számára nem gazdaságos minden egyes — a

* A francia Guerber cég például röntgenkontrasztanyag gyártására szakosodott, s 25 millió dolláros éves forgalommal a termék világpiacának felét ellenőrzi. Hasonló lehetőségek más diagnosztikai segédanyag körében is kínálkoznak.

kutatásfejlesztési fázisban kis mennyiségű vegyületeket eredményező — szintézis saját szervezeten belül történő végrehajtása, mindegyik intermedier előállítása. A lehető legtöbb intermedier és szintézislépés saját kapacitásokon történő előállítása, illetve megvalósítása azért problematikus, mert egyrészt folyamatosan nő a ki-fejlesztés stádiumában levő termékek száma, másrészt jó tíz éven keresztül kis mennyiségekre van szükség a klinikai vizsgálatokhoz és a piaci bevezetés előkészítéséhez. Új gyártóüzem létesítéséről a törzskönyveztetés előtt rendszerint nem születik döntés, viszont nagy számú kisvállalat hajlandó rövid idő alatt legyártani azt a néhány kilogramm anyagot, amire a nagyvállalatoknak ebben a szakaszban szükségük van.

Később a krónikus toxikológiai és klinikai vizsgálatokhoz már nagyobb mennyiségre van szükség.*

A kutatás-fejlesztési költségek növekedése következtében ugyanakkor még a vezető nagyvállalatoknak is nehéz minden terápiás területet átfogni, ezért a korábbi időszakhoz képest is szelektívabb fejlesztésre kényszerülnek. Ezt megfelelő vállalati politikával a kisebb vállalatok, közöttük is a kis országok nemzetközi összehasonlításban kis egységnek számító vállalatai is kihasználhatják, az ágazat nagyfokú diverzifikáltsága lehetőséget nyújt számukra is a gyógyszeripari műszaki fejlesztésben, illetve nemzetközi munkamegosztásban való részvétel erősítésére.

A jövőben a kutatás-fejlesztési tevékenységet is végző közepes és kisebb vállalatok számára az tűnik a legcélszerűbbnek, ha *egy bizonyos stádiumig új termékek és eljárások kidolgozására törekednek*, majd kooperációs partnerként olyan nagyvállalatokat keresnek, amelyeknek el tudják adni műszaki fejlesztési eredményeiket hasznosításra. E vállalati stratégia alapját az a felismerés képezi, amely szerint egy új termék kifejlesztésének legelső fázisa a legcsekélyebb költségigényű A „felfedezési” fázis ráfordításigényét mintegy egymillió dollárra becsülik, míg a fő terheket a fejlesztés és a biztonsági és hatékonysági vizsgálatok jelentik. Ezzel a kis- és nagyvállalatok között szoros kooperációt feltételező stratégiával a kisvállalatok a kutatás-fejlesztési költségek oroszlánrészét képező hatástani, klinikai stb. vizsgálatok, piaci bevezetés stb. idő- és költségárfordításait megtakaríthatják. A kis- és a nagyvállalatok között vázolt technológiaáramlás ugyanakkor nem egyirányú, mivel a kölcsönösség jegyében a nagyvállalat is eladhat műszaki fejlesztési eredményeket, termékeket vagy eljárásokat licenciák formájában a kisvállalatoknak. E kapcsolatrendszer fő jellemzője azonban az, hogy a kezdeményezés rendszerint a kisvállalatoktól indul ki.

* E kis és közepes méretű vállalatok tevékenységét jól illusztrálja egyfelől a Garbolabs (New Haven), amely a többi között három 22 literes lombikban egy-egy intermedier 5–25 kg-os éves igényét termeli, másfelől pedig az Ethyl Corporation (Baton Rouge), amely évi 3–5 tonnás mennyiségben készít hatóanyagokat. A nyolcvanas évek derekán az Egyesült Államokban összesen évi 500 millió dollárra becsülték az ún. „bérszintézis” értékét, növekedési rátáját pedig évi 8–12 százalékra prognosztizálják a következő tíz évben. (The Economist, 7382. sz., 1985. február 23. 70. o.)

A kisvállalatok előtt álló lehetőség még az ún. *funkcionális specializáció*. Az ilyen specializáció legjellegzetesebb formája a kizárólag kutatással foglalkozó vállalat kialakulása. E vállalatok csak kutatási célokat (szabadalommal és know-how-val) tűznek maguk elé, saját értékesítési hálózattal nem rendelkeznek, de szeretnék, ha a kutatásaikra és találmányaikra fordított költségeik rendszeres befizetések, majd később licenciadíjak formájában megtérülnének. Ilyen cégek nagy számban jöttek létre az utóbbi tíz évben az Egyesült Államokban, de újabban Nyugat-Európában is mind nagyobb számban alakulnak. Többnyire két szűk területre: a génmanipulációra-génebeszetre és a gyógyszerek sejtekhez történő eljuttatására alkalmas rendszerek kidolgozására szakosodnak, amely területeken új fajta, eddig meglehetősen szűkében lévő szakismeretekre van szükség. Az említett két területen működő vállalatokkal nagy számú nyugat-európai cég kötött szerződést új készítmények és eljárások kidolgozására. E specializált kisvállalatok a közeljövőben még jól fognak prosperálni, hosszabb távon azonban nagy valószínűséggel sokukat átveszik jelenlegi nagy partnereik, s csak a legkreatívabbak túlélése tűnik valószínűnek. A kisvállalatok teljesen nem fognak eltűnni, de helyzetük nehezedik, fennmaradásuk ára pedig a nagy cégektől való függőségük fokozódása.

A generikus és az innovatív vállalatpolitika keveredéséből nőtték ki magukat a speciális célba juttatási módszereket kutató cégek (mint például az igen nagy nyereséggel operáló amerikai ALZA). E cégek ismert hatóanyagok új gyógyszerformákba ültetésével újabb piaci szegmenseket igyekeznek meghódítani. Kutatás-fejlesztés ráfordításaik elérhetik az eladások 30 százalékát is. Az új célba juttatási módszerek (New Delivery Systems) legismertebb fajtái a különböző retard, késleltetett hatású készítmények, bőrön keresztül felszívódó tapaszok (transdermal patch), implantálható retard kapszulák, az autoinjektorok különböző fajtái, mikrokapszulázott anyagok.

PIACNÖVELESI STRATÉGIÁK, VÁLLALATI EGYÜTTMŰKÖDÉSEK

A technológiatranszfer internalizálására irányuló nagyvállalati törekvéseknek kedvez az a körülmény, hogy a kutatás-fejlesztési költségek növekedése nyomán a kutatás-fejlesztési tevékenységet folytató közepes és kisvállalatok gazdasági nehézségei fokozódnak, csak azok a cégek tudnak fennmaradni az innovatív piacon, amelyek kutatás-fejlesztési eredményeiket igen gyorsan be tudják vezetni. A jövőben a közepes méretű vállalatokat egyre inkább kedvező anyagi forrásokkal rendelkező nagyvállalatok veszik át felvásárlás, illetve többségi vagy ellenőrző részesedés szerzésével azok részvénytőkéjében, és a közepes vállalatok kiépített piaci hálózatát felhasználva forgalmazzák termékeiket, kutatás-fejlesztési kapacitásaikkal bővítik ezen tevékenységüket. A kutatás-fejlesztési költségek növekedésének ellensúlyozására és a jövedelmezőség emelésére erősödik a vezető vállalatok azon törekvése, hogy monopolisztikus helyzetüket kihasználva felvásárolják a kisebb cégek termékeit és saját védjegyükkel forgalmazzák azokat. Emellett a nagyobb gyógyszervállalatok körében is erőteljes törekvés tapasztalható összeolvadásra.

A vállalatfelvásárlásra, illetve -fúzióra vonatkozó ajánlatok között olyan megszerzeni kívánt cégek is nagy számban találhatók, amelyek főleg vénymentes gyógyszereszeket állítanak elő. Ezekben az esetekben a vállaltszerzési tranzakciók mögött meghúzódó motívumok sorában nem a kutatás-fejlesztési kapacitások bővítésére irányuló szándék az elsődleges, hanem a piaci részesedés növelése.

A gyógyszeriparban, ahol a kutatás-fejlesztéssel kapcsolatos kockázatok erősödnek, az átfogó értékesítési hálózat kiépítési, illetve fenntartási költségei robbanásszerűen nőnek, a vállaltszerzés a rizikóvállalás korlátok között tartásának, a tevékenység diverzifikálásának, a pénzügyi potenciál javításának gyors, de költséges módja. Az eddigi tapasztalatok alapján például az amerikai vállalatokért az árbevétel kétszeresét, illetve a nyereség 20–22-szeresét kell fizetni.*

Ahhoz, hogy egy vállalat számottevő nemzetközi gyógyszerértékesítő legyen, általában egyidejűleg és folyamatosan jelen kell lennie legalább 15–20 országban. Ilyen földrajzi kiterjedésű piacon sok cégnek nehéz hatékony tevékenységet kifejteni, mint ahogy a kutatásban is nehéz minden terápiás területet átfogni. Az értékesítési szervezet kiépítésének és fenntartásának nagy költségigénye miatt a kiterjedt piaci jelenlét igen nehéz, helyi leányvállalataik révén néhány transznacionális nagyvállalatra szorítkozik.

A nagyvállalatok törekvése tevékenységük diverzifikálására, továbbá a *külső piaci értékesítési verseny éleződése* kedvező feltételeket teremt arra is, hogy bizonyos körülmények között licenc- és marketingmegállapodásokat kössenek nemzetközi összehasonlításban kicsinek vagy közepesnek számító vállalatokkal, sőt nagyvállalatokkal is. A vállalatközi együttműködés által szabályozott gyógyszeriparban a hetvenes években sem volt ritka, hogy belföldi vállalatok külföldi vállalatoktól vásároltak licenceket és licencszerződések alapján értékesítettek belföldön egyes gyógyszereket. Ezek az ügyletek azonban a nyolcvanas évek elejéig nem számítottak a gyógyszeripari vállalati stratégia integráns részének, főleg mert már régi, lefutott termékek szabadalmát adták el. A hetvenes évek második felében a kutatás-fejlesztési kiadások, a piacszerződések fenntartási költségeinek emelkedése, a törzskönyvezési, értékesítési költségek növekedése nem csak a verseny éleződéséhez vezetett, hanem a *vállalatok közötti együttműködés* bizonyos elemeit is erősítette. Még a nagyvállalatok sem képesek a legtöbb esetben minden találmányt kereskedelmileg optimális módon hasznosítani, mert nekik is bizonyos területekre kell tevékenységüket korlátozni. Ez a licencforgalom növekvő jelentőségében, tartalmának változásában jut kifejezésre.

A gyógyszerértékesítés terén a licencek forgalma akkor nő meg, ha az originátor vállalat saját szervezetén belül nem képes bejutni egy ország piacára, így egy helyi céggel szerződik az értékesítésre. Ha egy szabadalommal rendelkező vállalat nincs olyan helyzetben, hogy az egész világon vagy bizonyos országokban jogát maga gyakorolja, akkor partnert (licenciaátvevőt) keres, akinek bizonyos díj fizetése fejé-

* IMS, 15. k. 17. sz. 1988. április 25. p. 24.

ben (aktív) licenciát ad. Ezzel szemben ha valamelyik partner (licenciaátvevő) különleges piaci tapasztalatokkal vagy különleges fejlesztési technológiával rendelkezik, de saját termékekkel nem, akkor ennek a dilemmának a feloldására (passzív) licenciát keres.

A co-promotion vagy *közös terjesztés* esetében két vagy több vállalat (közülük az egyik a gyógyszer eredeti kifejlesztője) megállapodik abban, hogy együtt terjeszt egy adott terméket az eredeti márkanéven. Az együttes terjesztés révén az innovátor kereskedelmi gárdáját a partner vállalat hálózata hatékonyan bővíti az orvosokkal való kontaktus terén, de az elosztásban, a hirdetésben vagy a gyógyászati támogatásban nem vesz részt.

A gyógyszerek fogyasztói árának általában 35–50 százalékát képezi a nagy- és kiskereskedelmi árrés. 50–65 százaléka a termelői ár. A kutatásorientált vállalatok esetében a termelői ár 20–25 százalékát az értékesítési költségek alkotják (tudományos információ, reklám, hirdetés, raktározás, elosztás). Az innovatív gyógyszerpiacon a verseny elsősorban a termékinnováció, azaz a korszerű terápia és a marketing terén folyik, nem pedig, vagy csak másodsorban az árért.

Ellentétben a kereskedőkkel, a szakmai szempontból rendkívül felkészült orvoslátogatók semmit sem értékesítenek. Ehelyett személyenként 100–150 orvost keresnek fel, akiket az új gyógyszerekre vonatkozó legfrissebb információkkal látnak el, ezen kívül igyekeznek rávenni őket az adott készítmények rendelésére betegeiknek. A piac rendkívül decentralizált, hiszen például az Egyesült Államok 550 000 orvosát egyenként kell meggyőzni, hogy adott vállalat márkanéves készítményeit írják fel betegeiknek. A vállalatok ennen érdekében mintegy 30 000 gyógyszerlátogató ügynököt foglalkoztatnak. 18 orvosra jut egy ügynök.* Egy-egy ügynökre 5–700 000 dollár értékesítés jut.

A közös terjesztés számos előnnyel jár mind a kifejlesztő, mind a vállalkozó partner számára. Az eredeti kifejlesztő szempontjából előnyös, hogy külön költség nélkül megmarad a márkanév, nő az orvoslátogatások száma és gyakorisága, és az orvoslátogató ügynököket célzottabban lehet bizonyos indikációs területekre irányítani. Az egyetlen hátrány, ami ebből származhat az, hogy megszűnik az orvoslátogatók közvetlen ellenőrizhetősége, ami az ismertetés színvonalának esésével járhat. A közös terjesztést vállaló partner cég viszont pénzhez jut, megállapodás szerint vagy az orvoslátogatások számától, vagy a vényszám előre meghatározott szint fölé emelkedésének mértékétől függően, ami a saját terjesztőhálózat fenntartási költségeihez jelent hozzájárulást, illetve biztosítja a piaci jelenlétet addig, amíg például egy új termék bevezetése aktuálissá válik. A közös terjesztés a nem originátor vállalatok részére tapasztalatszerzést is lehetővé tesz bizonyos terápiás kategóriákban, ahol esetleg saját termék bevezetését tervezi. A közös terjesztés technikájának alkalmazásában úttörő szerepet töltött be az utóbbi években a Glaxo.

* Shawn Tully: Why Drug Prices Will Go Lower? Fortune, 1993. május, 42. oldal.

A co-marketing, vagy *közös forgalmazás* esetében két vagy több vállalat (köztük az egyik a gyógyszer eredeti kifejlesztője) abban állapodik meg egymással, hogy a készítményt különböző márkanéven értékesíti. A forgalmazás, a hirdetés, az elosztás és a gyógyászati alátámasztás minden résztvevő feladata, a gyártás azonban rendszerint az originátornál marad. A közös forgalmazást gyakran egy keresettebb termék fejében ellenszolgáltatásként vállalják, de használhatják valamely terápiás csoport iránti figyelem felkeltésének egyik módszereként is egy agresszívebb marketingpartner igénybevételével. Erre klasszikus példa a Glaxo konszernhez tartozó Duncan Flackhart közös forgalmazási megállapodása a Squibb Capoten (captopril) termékének angliai értékesítésére Acepril márkanéven. Ezt a döntést valószínűleg abból a megfontolásból hozták, hogy az ACE-inhibitorok új kategóriájának szélesebb polgárjogot biztosítsanak, s így nagyobb piaci hányadot érjenek el, mielőtt a Merck, Sharp és Dohme bevezetné a piacon saját ACE-inhibitorát, az Innovace márkanévű enalapril készítményt.

Az értékesítés terén kibontakozó vállalatközi együttműködés legfőbb jellemzője az, hogy a szóban forgó licencügyletek kölcsönösek, a gyógyszeripari vállalatok saját értékesítési hálózatukon keresztül forgalmazzák egymás termékeit, ezáltal nem csak a saját készítményekből tudnak többet eladni, hanem más vállalatok termékeivel is bővítik forgalmukat. A licencügyletek elsődleges célja tehát nem a korszerű technológiák, új hatóanyagok megszerzése, hanem a forgalom növelése. E licencügyletek lényeges feltétele, hogy a licencadó és a licencvevő kereskedelmileg célszerűen kiegészítse egymást. A licencadó olyan partnert keres, amelyik rendelkezik a licencadó által kidolgozott termék vagy eljárás optimális kereskedelmi hasznosításához szükséges fejlesztési technológiákkal, megfelelő pozíciókkal. A licencvevő ezzel szemben olyan termékek iránt érdeklődik, amelyek célszerűen kiegészítik meglévő termékkínálatát.

A vállalatközi együttműködés gyakran túlmutat a forgalmazáson, s *közös kutatás-fejlesztési tevékenységhez, termeléshez* is vezethet. Ezen együttműködési formák révén ellensúlyozhatók a kutatás-fejlesztés világméretű drágulásából, kockázatainak fokozódásából adódó negatív hatások.

A *keresztlicencia* esetében két partner kölcsönösen ad licenciát egymásnak olyan szabadalom, know-how vonatkozásában, amelyben mindketten részt vettek. Amikor a Sandoz Svájci nagyvállalat több mint tíz évvel ezelőtt az állatgyógyászati termékek körében is erőteljesebb kutatásba kezdett, egy másik vállalattal kölcsönösen kicserélt egy-egy terméket, és mindkettő kidolgozásával mind a két vállalat foglalkozott. Az egyik termék (Tiamutin) eljutott a nemzetközi törzskönyvezésig és forgalmazásáig, tehát az ebben a megoldásban vállalt kockázatmegosztás kifizetődött.

A *kutatási együttműködések* esetében különleges licenciaszerződés szükséges. A kutatás-fejlesztési feladatok megosztása, illetve a rendelkezésre álló kapacitások összehívása érdekében két vállalat kutatási együttműködési szerződést köt egymással, és a későbbi kereskedelmi hasznosítási jogokat megosztják egymás között. A licenciadíj többnyire egyúttal a korábbi kutatási eredmények hasznosításának

ellenértékeként fogható fel. Az ilyen megállapodások sok bizonytalansági tényezőt tartalmaznak, és ezért szilárd, kölcsönös bizalomra kell épülniük. Az elérni kívánt célkitűzéseket pontosan, nem túl tág határok között határozzák meg. Az alapszerződést időnként a kutatási adottságokban és célokban szükségszerűen bekövetkező változásokhoz igazítják.

Még differenciáltabbak az *állami kutató intézetekkel és egyetemekkel, főiskolákkal kötött együttműködési szerződések*. Mindenekelőtt biztosítani kell a főiskola jellegét, vagyis a függetlenséget a kutatási döntésekben, a publikáció jogát és a főiskola vagy egyetem szabadalmi politikáját. Az utóbbi évek gyakorlata azt mutatja, hogy e problémák ellenére is lehet olyan megegyezésre jutni, amely mindkét fél számára előnyös. A főiskola, egyetem szempontjából a munkatársak gyakorlati orientáltságú kiképzése, a megbízásos kutatásokért fizetett összegek és a későbbi licenciadíj jelenti a legfőbb vonzerőt. Az ilyen együttműködési szerződések a biotechnológiák körében a legelterjedtebbek.

A nemzetközi gyógyszeripari munkamegosztásba való bekapcsolódás feltételezi saját külső piaci értékesítési hálózat meglétét, a licencügyletek megkötésére törekvő vállalatok ugyanis csak saját külső piaci szervezettel vállalhatnak kötelezettséget licencszerződés keretében gyógyszerek külső piaci regisztráltatására és meghatározott mennyiségű gyógyszer forgalmazására. Vegyes vállalatok alapítására a tőkés cégek akkor mutatnak hajlandóságot, ha a szóba jöhető partnereknek is van 3-4 új, eredeti készítményük, s legalább ennyi ígéretes vegyület áll kifejlesztés alatt. A legkorszerűbb technológiák és készítmények megszerzésének a feltétele tehát a gyógyszeriparban a saját kutatás-fejlesztési tevékenység, a saját eredeti készítmények megkönnyítik a nemzetközi gyógyszeripari munkamegosztásba való bekapcsolódást.

A nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás lehetőségei korlátozottabbak a *gyógyszer-nagykereskedelemben*. A saját országukon kívül a nagykereskedők két úton értékesíthetik termékeiket. Az EK jogszabályozása megengedi, hogy a nagykereskedők jelen legyenek más tagországokban is, ott létesítsenek, vásároljanak, vagy ellenőrzésük alá vonjanak helybeli gyógyszer-nagykereskedelmi vállalatokat. Az Európai Bíróság fenntartotta a nagykereskedők jogát arra is, hogy más tagországokba közvetlenül szállítsák termékeiket. Ezen túlmenően elismerik a gyógyszerek szabad forgalmazását (vagyis a parallel importot) is.

Az ilyen közvetlen szállítás azonban négy oknál fogva ritka:

- a nagykereskedőnek két vagy több típusú csomagolásban kell termékeit készítenie, egyet belföldre és a többi exportra;
- a szabványos vámformalitások rendszerint olyan többletköltségekkel és késedelemmel járnak, ami gazdaságtalanná teszi az üzletet;
- a nagy távolságok;
- az engedélyezéssel kapcsolatos problémák. Volt rá eset, hogy az EGB-hoz kellett fordulni, amikor a luxemburgi hatóságok megtagadták az engedélyt Belgiumból érkező szállítmányokra.

Az országok közötti szabad árumozgást számos egyéb tényező is akadályozza: például a feltüntetett ár, a feliratozás, a toxicitási minősítések, a csomagolási egységeken kötelező nyelv használata stb. Mindez azt jelenti, hogy a termék árusítása külföldön nehézkes, esetleg lehetetlen.

Kivételt azok az országok képezhetnek, ahol a gyógyszerészek még elkészíthetik alapanyagból a vényen rendelt gyógyszert, például Anglia és Hollandia, valamint azok az országok, ahol a párhuzamos import növekvő tendenciát mutat. Azonban még akkor is, ha a párhuzamosan importált termékek nagykereskedőktől származnak, az importot magát általában kisebb, specializált vállalatok bonyolítják le. A vezető angol nagykereskedők szívesebben kimaradnak az ilyen típusú üzletekből.

A határon át történő szállítások révén a verseny sosem lesz jelentős. A más országban értékesíteni kívánó nagykereskedőknek biztosítaniuk kell jelenlétüket a szóban forgó piacon. Ezt vagy úgy lehet elérni, hogy a „semmiből” teremt a cég leányvállalatot, de ez esetben a meglevő nagykereskedelmi hálózat kemény ellenállásba ütközik, vagy egy más működő vállalatot megvásárol. Ezt először a CERP Rouen francia nagykereskedelmi vállalat tette meg 1987-ben, amikor megszerezte az ellenőrzést az SA Defraene belga cég felett, majd 1988-ban egy másik francia vállalat, a CPC a belga PCB-vel összefogva megvásárolta a SIF portugál nagykereskedő céget. Sajátos ellentmondást jelent tehát az a körülmény, hogy noha a nagykereskedők tekintélyes hányada transznacionális nagyvállalattól vásárolja termékeit, üzleti tevékenységük gyakran egy országra korlátozódik.

KÖVETKEZTETÉSEK

A leírtak alapján megállapítható, hogy a gyógyszeriparban a technológia-áramlások fő vonásait az eljárásinnovációnál kockázatosabb termékinnováció sajátosságai határozzák meg, ahol az új termék egyedisége az árképzést is nehezíti. A vállalatok között a licenciák kereskedelmének formáját öltő technológiatranszfer nem biztosítja a kutatás-fejlesztési ráfordítások megtérülését részben a termékinnovációval kapcsolatos árképzési nehézségek, a kutatás-fejlesztési költségek elszámolásának bizonytalanságai miatt, részben azért, mert a kívülállók rendszerint kevesebbet akarnak fizetni a kutatás-fejlesztési kiadások megtérítéséért, mint amennyi jövedelmet az új termék kiaknázása ténylegesen eredményez. A technológiatranszfer hordozói az innovatív gyógyszercegek, amelyek külföldi leányvállalatokat alapítanak, direkt beruházások formájában „internalizálják” a kutatás-fejlesztés és az azt megtestesítő termékek allokációs költségeit, s a külföldi termelési és értékesítési hálózatra támaszkodva igyekeznek fokozni eladásait az egész világon. Ez azt jelenti, hogy a gyógyszeriparban kisebb a vállalatközi technológiatranszfer fontossága, mint nagy számú más feldolgozóipari ágazatban. A legkorszerűbb termékek kereskedelme tehát nem licencforgalomhoz kapcsolódik, vagy csak speciális feltételek megléte esetén, hanem külföldi működőtőke-forgalomhoz.

A multinacionalizálódást, a vállalaton belüli technológiatranszfert a kínálati sajátosságok is lehetővé teszik. A gyártási folyamat ugyanis szakaszokra bontható, s az egyes termelési fázisok különböző helyekre telepíthetők. A multinacionalizálódásra ösztönöz továbbá az utóbbi években nagymértékben összezsugorodott effektív szabadalmi oltalmi idő és a külső piaci verseny éleződése is.

Az innovatív gyógyszeripari nagyvállalatok stratégiái a földrajzi horizontális integráció (megpróbálnak világméretekben fellépni, azaz minden lényeges felvevőpiacon jelen lenni), a horizontális termékintegráció (a kínálati paletta bővítéséhez szabadneves gyógyszerekkel, nem gyógyszer jellegű vegyipari termékekkel) és a vertikális integráció (az új, biológiailag aktív vegyületek felfedezésével, az új, eredeti gyógyszerkészítmények kifejlesztésével, termelésével, elosztásával és értékesítésével kapcsolatos tevékenységek egy vállalaton belül történő megszervezése) köré csoportosíthatók.

A világméretekben fellépő innovatív gyógyszeripari nagyvállalatok által alkotott szektoron kívülálló vállalatok stratégiája egyrészt az árversenyhez, másrészt a specializációhoz (me-too gyógyszerek, innovatív specializáció, bérszintézis, új anyagok kifejlesztése bizonyos stádiumig, majd az eredmények eladása nagyvállalatoknak hasznosítás céljából és ún. funkcionális specializáció, K+F hangsúllyal) kötődik. A vegyipari alapanyagokat, fogyasztási cikkeket előállító és az elektronikai vállalatok belépése a gyógyszerpiacra nem erőteljes, a gyógyszeriparhoz kapcsolódó területekre történő specializálódásra szorítkozik.

A technológiatranszfer internalizálására irányuló törekvések jegyében erősödik a vezető gyógyszeripari nagyvállalatok azon törekvése, hogy felvásárolják a kisebb cégeket, és megszerezzék azok védjegyzett termékeit, kutatás-fejlesztési kapacitáisait, külső piaci szervezetét. A kutatás-fejlesztés drágulása és a külső piaci verseny erősödése a nagyvállalatok közötti fúzióknak is kedvez. A külső piaci verseny éleződése ugyanakkor a vállalatok közötti együttműködés bizonyos elemeit, stratégiai szövetségek alakítását is erősíti, amely együttműködés a közös terjesztés (két vagy több vállalat megállapodása egy adott termék eredeti márkanéven történő terjesztéséről) és a közös forgalmazás (két vagy több vállalat megállapodása egy új, eredeti készítmény különböző márkanéven történő értékesítéséről) formáját ölti.

A forgalmazásra vonatkozó vállalatközi együttműködés kiegészülhet kutatási együttműködéssel. A nemzetközi gyógyszeripari munkamegosztásba való bekapcsolódás feltételezi saját külső piaci értékesítési hálózat meglétét, a licencügyletek megkötésére törekvő vállalatok ugyanis csak saját külső piaci szervezettel vállalhatnak kötelezettséget licenszszerződés keretében gyógyszerek külső piaci regisztrálására és meghatározott mennyiségű gyógyszer forgalmazására. Vegyes vállalatok alapítására a tőkés cégek akkor mutatnak hajlandóságot, ha a szóba jöhető partnereknek is van 3-4 új, eredeti készítményük, s legalább ennyi ígéretes vegyület áll kifejlesztés alatt. A nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás lehetőségei korlátozottabbak a gyógyszer-nagykereskedelemben.

Az ipar-, illetve a vállalatgazdaságtannal szembeni leglényegesebb tudományos kihívások közé tartozik annak a vizsgálata, hogy milyen módon reagálnak a vállalatok a legújabb piaci és műszaki fejlesztési irányzatokra. E kérdésekre ad esetenként általános érvényű, illetve máshol is hasznosítható válaszokat a piaci és szervezeti folyamatok elemzése a gyógyszeriparban.

Tudományos parkot Borsodba?*

Észak-Karolina sohasem tartozott az USA nevezetesebb államai közé. Régebben főleg dohányültetvényeiről ismerték, de a dohányzás kiveszőfélben van az Egyesült Államokban, s ezért napjainkra elsorvadt e termelési ág. Az útikönyvek szerint Észak-Karolina szinte legfontosabb jellemzője, hogy területe az Atlanti-óceán mocsaras partvidékétől az Appalache-hegység legmagasabb, 2000 méteres csúcsáig terjed. Ezért is csodálkozott kissé a Magyar Tudományos Akadémia küldöttsége — amely biotechnológus, számítógépes, távközlési szakemberekből és nem utolsósorban közgazdászokból állt —, hogy a vendéglátó, az Egyesült Államok Nemzeti Tudományos Akadémiája miért összpontosította a küldöttség szakmai programját éppen Észak-Karolinára, annak Kutatási Háromszögére? Ilyen kétkedő értetlenséggel érkezünk meg a Kutatási Háromszögbe, és csöppentünk bele ennek jóvoltából a XXI. századba.

A KUTATÁSI HÁROMSZÖG

A Kutatási Háromszög területének csúcspontjait három város három egyeteme alkotja: a Duke University, a University of North Carolina és a North Carolina State University. Az ezek által bezárt erdős-mezős területet autópályák szelik keresztül, s a Háromszög bármelyik pontjáról mintegy fél óra alatt elérhető a három egyetem legtávolabbika is. A Kutatási Háromszögbe vállalatok kutatóközpontjai települtek be: területeket vásárolhattak meg azzal a feltétellel, hogy annak csupán 20 százalékát építhetik be és az új létesítményekben a kutatás mellett (szinte kivételesen!) csak olyan termelést folytathatnak, amely csöppet sem szennyezi a környezetet. (A területen elképzelhetetlen például egy füstölő kémény.)

A Háromszögnek azonban nem területi értelmezése is létezik: ennek lényege a vállalati kutatóközpontok, az egyetemek és Észak-Karolina kormányának együttműködése. Az egyetemek kutatókapacitásukkal segítik a vállalati kutatásokat, a

* A National Academy of Science és a Magyar Tudományos Akadémia között létrejött együttműködési megállapodás keretében 1992 decemberében egy magyar küldöttség látogatott Amerikába. A cikk e tanulmányút tapasztalatait foglalja magába.

kormány pedig főként a roppant fejlett infrastruktúra kiépítésével növeli a Háromszög vonzerejét. (Ebbe nemcsak a közlekedési, hírközlési, területvédelmi létesítmények és szolgáltatások tartoznak bele, hanem az egészségügyi és oktatási infrastruktúra is, hogy a kutatóknak kedvük legyen letelepedni Észak-Karolinában.)

A Kutatási Háromszög létrejöttének döntő lökést adott, hogy — az „óriások” közül elsőként — itt alakította ki egyik kutatóközpontját az IBM. Ezt követte számos óriás-, nagy- és kisebb vállalat kutatóközpontja (például a General Electric repülőgépmotor-kutatóegysége, a Microelectronics CNC, a GTE South stb.), majd csatlakoztak hozzájuk külföldi nagyvállalatok is (például ide telepítette egyik kutatóbázisát az angol Glaxo gyógyszeripari óriásvállalat).

A helybeliek szerint a következők csábították a vállalatokat a Kutatási Háromszögbe: 1. A kutatási párbeszéd egyre inkább beigazolódott lehetősége az egyetemek tanszékeivel, amelyek több tudományterületen rendelkeznek a kutatás csúcstechnikájával, végeznek élvonalbeli kutatómunkát és hajlandók alkalmazott kutatási feladatok megoldására is. 2. Párbeszéd a Háromszög vállalati kutatóközpontjai között — ami mind fontosabb korunk egyre interdiszciplinárisabb kutatófejlesztő tevékenységében. 3. A kiépített telekommunikációs hálózatok segítségével könnyen hozzáférhető az Egyesült Államokban lévő többi élvonalbeli kutatóhely szellemi és adatbázisa. 4. Közvetlenül érzékelhető az amerikai piac- és versenyszféra (ez elsősorban a letelepedett külföldi vállalatok indoka volt). 5. Az IBM már említett példája, ami nemcsak referenciaként szolgált, hanem a példát követők vállalatképet, PR-jét is számottevően felértékelte.

A Kutatási Háromszög mai, lüktető életét jelzi, hogy területén, két-három kilométerre egymástól telt házzal üzemel három ötcillagos óriásshálloda: egy Intercontinental, egy Marriott és a Háromszög saját „klubszállodája”. S ez a lüktető élet mind több vállalatot és kutatót vonz — a Háromszög mind több adóbevétel forrása. A korábban az elmaradott államok közé sorolt Észak-Karolinában most már kiugróan magas az egy főre jutó nemzeti jövedelem, egyre gyorsabban nő a munkahelyek száma, töretlen az életszínvonal növekedése: a dohánytermelő államból, a szinte válságrégióból rövid idő alatt a XXI. század technikájának hírnöke lett.

A SZEMINÁRIUM

A helyszín magától értetődően kínálta a háromnapos szeminárium központi témáját: a tudományos parkok szerepét, létesítésének feltételeit. Ezen kívül áttekintést kaptunk a műszaki fejlődést hordozó ágazatok (kiemelten a távközlés, a biotechnológia, a gyógyszeripar, a számítástechnika) jelenlegi helyzetéről és fejlesztési irányairól, az amerikai gazdaság kutatás-fejlesztési potenciáljáról.

A magyar delegáció számára a legtöbb tanulságot talán az innovációs központok, tudományos parkok alapításával, a telepítés kritériumaival, sikerességük mérhetőségével, a parkoknak a helyi gazdaságra gyakorolt hatásával foglalkozó előadások szolgáltatták. A hasonló témájú — jóval szerényebb előrehaladásról számot adó —

magyar előadás után a párbeszéd a fogalmak tisztázásából indult ki. Amerikában a gyűjtőfogalom az innovációs központ, s ezt a technológia színvonala és a központban végzett tevékenység jellege, célja szerint bontják a következők szerint:

Az innovációs központok típusai

| A végzett tevékenység jellege | A csúcstechnológia érvényesülése | |
|--|--------------------------------------|--------------------------------------|
| | mérsékelt | erőteljes |
| Vállalkozásalapítás, új vállalkozás fejlesztése | Inkubátorpark | Technológiafejlesztő központ |
| Fenálló vállalkozások, vállalatok K+F tevékenysége | Ipari park | Tudományos kutatópark |
| Vállalati K+F eredmények transzferje | Transzfert segítő menedzsmentközpont | Transzfert segítő technológiaközpont |

A tipizálást azért tartják fontosnak, mert például a megfelelő telephely-kiválasztásnál más követelmények fogalmazhatók meg egy ipari park, mint egy tudományos kutatópark esetében. A tudományos parkoknál, amelyek a csúcstechnológiát alkalmazó-fejlesztő kutatóhelyeket tömörítik, szükséges, hogy hasonló tudományterületen működő, magas színvonalú egyetem(ek), kutatóintézetek legyenek a közelben. Fontos az infrastruktúra, elsősorban a hazai és nemzetközi közlekedési, távközlési összeköttetések jól fejlett hálózata, a vonzó életminőség feltételeinek megteremtése. Ebből kiindulva az elmaradottabb körzetekbe tetszetős, ám elhibázott ötlet tudományos parkokat telepíteni. Az alacsonyabb technológiai színvonalú vállalatoknak, új vállalatoknak helyet adó ipari parkok, inkubátorházak telepítésénél viszont egyrészt kevésbé szigorú követelmények is elégségesek lehetnek (pl. alacsonyabb színvonalú egyetem közelsége), másrészt sajátos feltételekre is gondolni kell. Ezek közé tartozik például a környékbeli kis- és középvállalatok jól működő hálózata, a termelési szolgáltatások, az ipari infrastruktúra fejlettsége, a megfelelő méretű helyi piac stb.

Az innovációs központok sikerességét nemcsak vállalataik, kutatóintézeteik fejlődésével mérhetjük, hanem azoknak a helyi és az ország gazdaságára gyakorolt befolyásával is. Miután ezen központok célja a technológia és tudomány közvetítése az egyetemektől és kutatóintézetektől a gyakorlati alkalmazás felé, különösen fontos, hogy milyen kapcsolatokat tudnak kiépíteni a körzetben lévő vállalatokkal, intézményekkel. Az amerikai tapasztalatok szerint ezek a kapcsolatok erősebbek a gyakorlatra orientáltabb és az új vállalkozásokat segítő központokénál. A kapcsolatok információcserében, kölcsönös megrendelésekben, munkaerőcserében, berendezések kölcsönzésében jelezhetőnek ki.

Az innovációs parkoknál bizonyos specializáció is megfigyelhető. A szeminárium helyszínéül szolgáló Research Triangle park főként a mikroelektronikára, a biotechnológiára, a gyógyszeriparra; a New York-i Cornell Kutatási Park elektronikára; a Detroit közelében levő Ann Arbor Technológiai Központ autóipari fejlesztésekre, tesztelesekre szakosodott, a Yale egyetem hatására jött létre a New Haven Tudományos Park software, vagy a Kodak gyár hatására a Rochester Tudományos Park optikai orientációja.

Az innovációs központok gyors elterjedése ellenére nem mindegyikük sikeres. A sikeresség mérését megkísérülő kutató szerint a sikeresség 3 stádiuma különböztethető meg: a *kezdeti szakaszban* sikerként értékelhető, ha az idetelepedett vállalkozások fele életképesnek minősül; a *konszolidáció szakaszában* már a park egészének hatása is minősíthető (például a létrehozott új munkahelyek számával, termelési értékével); a *virágzó szakaszban* elvárható az egész régió strukturális átalakulása — de ez az amerikai tapasztalatok szerint *20 vagy még több évet vesz igénybe!* A sikeres parkoknál közös jellemző a közösen igénybe vehető, széles választékú anyagi és szellemi szolgáltatások magas színvonala, a jól átgondolt, hosszú távú stratégia, az egyetemekkel, a kormányzati és a regionális hatóságokkal való kitűnő kapcsolat, a vonzó szabadidő-eltöltési feltételekről való gondoskodás, s — nem is az első helyen — a befektetésre kész kockázati tőke.

A szeminárium munkáját az vezérelte, hogy a két ország közötti különbség ellenére használható tapasztalatokkal gazdagodjunk. Ezért nagyra értékelhető az amerikai előadók azon törekvése, hogy rámutattak, szerintük milyen meglevő adottságokra támaszkodva lehetne *Magyarországon* az innovációs központok számát növelni, milyen eredményre számíthatunk. Három megoldást javasoltak: 1. a meglevő parkok fejlesztése a K+F tevékenység termelékenységének javításával, 2. a külföldi beruházóknak külön parkok létesítése, 3. a kevésbé fejlett régiókban „összeszerelő”, ipari parkok alapítása. (Ez utóbbi megoldás borsodi adaptálhatóságának végiggondolása található a cikk későbbi részében.)

A szemináriumon értékes tájékoztatást kaptunk az USA *biotechnológiai* vállalatok tevékenységéről is. Egy 1991-ben készített felmérés szerint, amelyet az Észak-Karolinai Biotechnológiai Központ végzett, mintegy 742, többnyire kisvállalat foglalkozik biotechnológiával. További 142 nagyvállalat végez jelentős kutatási-fejlesztési tevékenységet. A biotechnológiai vállalatok 51%-a magánvállalat, 19,5%-a állami (s 18,5%-a nagyobb társaságok részlegeként, illetve leányvállalataként működik). Figyelemre méltó, hogy az állami vállalatok ötször akkora K+F kiadásal dolgoznak, mint az átlagos magánvállalatok, míg a foglalkoztatást tekintve méretük négyszeres. Összeségében a 742 cég mintegy 73 ezer főt foglalkoztat. A biotechnológiai kutatást végző intézmények közül a szeminárium színhelyéül szolgáló Észak-Karolinai Biotechnológiai Központ azzal emelkedik ki a mezőnyből, hogy tevékenységének célja nemcsak a laboratóriumi kutatás, hanem az állami vállalatok és egyetemek kutatási kapacitásainak erősítése, a kutatástól egészen a piaci értékesítésig.

A prognózisok szerint a biotechnológia további fejlődése várható, különösen a mezőgazdaság és a környezetvédelem területén. Magyarország számára bátorítást adhat, hogy az amerikai biotechnológiával foglalkozó vállalatok gyakran társulnak, partnereik között egyre több európai cég található. A társulást — többek között — a kutatási feladatok (és költségek) megosztása, új piacok meghódítása, külföldi egyetemekkel való kapcsolat kiépítése vezérli.

A szeminárium következő igen érdekes témablokkja a *távközlés* műszaki színvonalát, szervezési, tulajdonosi helyzetét elemezte. A privatizálás elé néző MATÁV számára talán érdekes lehet, hogy míg a legtöbb országban a helyi kapcsolást végző társaságok vannak versenyhelyzetben és az interurbán hálózatok állami kezelésben, addig az Egyesült Államokban a helyi hálózatok vannak egy kézben és a nemzetközi hívásokat bonyolító országos hálózatok (AT&T, MCI, Sprint) árversenyt folytatnak. A hírközlési szolgáltatások viszonylag olcsók, a távolságtól alig függenek és egyre olcsóbbak lesznek. A telekommunikáció fejlődésének tendenciáit elemezve látnunk kell, hogy a hírközlés monopolisztikus helyzete egyre csökken, s ebből is következően növekszik a szabályozás (a szabványok) fontossága. Nemzetközi összehasonlításban a versenyhelyzetet és a vonalak bérleti díját összevetve megállapítható, hogy az erősebb verseny általában alacsonyabb tarifákkal jár együtt. (A távközlési szolgáltatások ára jóval alacsonyabb az Egyesült Államokban, mint Európában, de közös jellemző a távolság iránti érzéketlenség.) A távközlési kultúra magas színvonalára jellemző, hogy egy-egy új szolgáltatás bevezetéséhez egyre kevesebb időre van szükség. Az ágazat legátütőbb sikerét a vezeték nélküli kommunikáció forradalmának, a mobil telefonok gyors elterjedésének köszönheti. 1991 végén több mint 7,4 millió mobil telefonkészüléket használtak az Egyesült Államokban, 40%-kal többet, mint egy évvel korábban, s a prognózisok hasonlóan gyors készüléknövekedéssel — és tarifacsökkenéssel — számolnak. Magyarországon a mobil telefonhálózat kiépítésének kezdetén tartunk, s a szolgáltatás ára igen magas.

HASZNÁLHATÓ-E MINDEZ MAGYARORSZÁGON?

A látottak és a szemináriumon hallottak hatása alatt többünkben megszületett az ötlet: a többé-kevésbé elfecseirelt kormányzati támogatások jobb felhasználásával miért ne lehetne ugyanezt létrehozni Borsodban? Észak-Karolina Kutatási Háromszögének leglényegesebb adottságai és lehetőségei azonban itt még aligha teremthetők meg napjainkban.

- A Kutatási Háromszög a XXI. század, a csúcstechnika egyik fellegvára. A hazai műszaki kutatás és fejlesztés azonban jobbára követő jellegű. (Mellékesen megjegyezve: olyan élvonalbeli egyetemek, mint például a Technion, két évre az Egyesült Államokba küldik professzorait, hogy ott „felzárkózzanak” s ezután két éven át otthon tudjanak önállóan továbblépni kutatási területükön.)

- A Kutatási Háromszög egyetemeinek mindegyike számos tudományterületen, tehát igen széles „profilban” tevékenykedik, s technikai felszereltsége mind-egyikben a legkorszerűbb. Ehhez képest a Miskolci Egyetem profilja egysíki és technikai felszereltsége szegényes.
- A Kutatási Háromszög három egyetem „metszéspontjában” helyezkedik el, amelyek mindegyike könnyen elérhető, s amelyek így mintegy azonos versenypozícióban vannak. Egyborsodi kutatópark egyetlen egyetem „köldök-zsinórján” függene.
- A Kutatási Háromszög az IBM letelepülése és az infrastruktúrák kiépítése után a vállalatok sorát vonzotta, amelyek jelentős beruházásokat végeztek. Borsodba egyelőre még nem érkezett meg a presztízs-növelő IBM, itt még nincs csábító infrastruktúra — de ezek megléte esetén sem reális elgondolás, hogy nem borsodi telephelyű hazai vállalatok számottevő K+F beruházásokat végeznének Borsodban, s nagyon is kétséges, hogy mi indítana erre tőkével rendelkező külföldi vállalatokat?
- Az érintetlen természet mint környezet, a minden területen fejlett infrastruktúra, a tudományos kommunikációs hálózatokba való beépülés és a hatalmas, igen magas árszínvonalú piaccal való közvetlen kapcsolat is motiválta mind-azokat, akik létrehozták a Kutatási Háromszöget. Ezek közül aligha motiválna egyik is egy befektetőt a borsodi kutatóparkban való beruházásra.
- A Kutatási Háromszög viszonylag jó (a kaliforniai és a floridait persze meg sem közelítő) klímájával és elsőrendű oktatási rendszerével (alsó, közép- és felsőfokú iskoláival) is vonzotta a családos kutató- és fejlesztőmérnökök közép-nemzedékét. Tömeges befogadásukat pedig lehetővé tette a gyors, nagyarányú családiház-építés is. Borsod ilyen vonzerőt aligha jelent, és a lakásépítés is megoldhatatlan feladat lenne: e terület válságrégió-jellege miatt is alapvetően a helyi munkaerővel kellene számolnia, ám a jelenlegi munkanélküliek tömegét nem éppen a kutató- és fejlesztőmérnökök közép-nemzedéke alkotja...

A felsorolt különbségek miatt egyelőre kilátástalannak tűnik egy kutatópark létrehozása a borsodi válságövezetben, de ha ki is alakulna egy ilyen központ az Észak-Karolinai Kutatási Háromszög mintájára, az akkor sem oldaná meg a válságrégió alapproblémáját.

Észak-Karolina Kutatási Háromszögének példája azonban megindíthat egy analóg gondolatsort, amely segítheti a borsodi válságövezet kérdésének megoldását. A már bemutatott táblázat alapján egyértelmű, hogy Észak-Karolina Kutatási Háromszöge a tudományos kutatópark kategóriába tartozik. Analógiájára mi javasolható — új ötletként — a borsodi válságövezet számára?

- A borsodi övezet kétségbeejtően szorító problémája a munkanélküliség. Nagyvállalati szinten ez aligha oldható meg a szükséges mértékben: a nagyvállalatok nemzetközi versenyképességét biztosító beruházásokra eddig még nem akadt tőkeerős befektető. A munkanélküliség enyhítésének meghatározó eszköze tehát csak a *kisvállalkozások, kis- és közepes méretű vállalatok* tömeges beindulása lehet.

- A tömeges (kis)vállalkozások beindulásának vannak általános gazdasági, pénzügyi (infláció, hitel, adó stb.) és piaci feltételei. De vannak (főként a termelőszférában) műszaki és műszaki-gazdasági feltételei is. Zömmel követő technológia esetén — és másról aligha eshet szó a borsodi régióban — ez a táblázat inkubátorpark kategóriája. Vagyis Borsodban nem kutatóparkot, hanem *inkubátorparkot* kell létrehozni. (Az ózdi inkubátorparknak — mint a következőkből kitűnik — jobbára csak a neve az.)
- Az inkubátorpark teljes infrastruktúráját — értve ezen az épületeket, az ellátórendszereket (utat, energiát stb.), a gépi berendezéseket, a számítástechnikai támogatást stb. — a *kormányzatnak* kellene biztosítania. Az inkubátorpark infrastruktúrájának igénybevétele meghatározott ideig vagy ingyenes, vagy hitellel támogatott térítés ellenében történhetne. Egyelőre meghatározott időn túl egyre növekedő térítési kötelezettséggel szoríthatná rá a park üzemeltetője a vállalkozót az önállósodásra, a park elhagyására — vagyis arra, hogy átadja a park erőforrásait egy új vállalkozónak. (A park elhagyását a kormányzat további hitelekkel, adó- és vámkedvezményekkel is ösztönözhetné.) A kormányzat végül sajátos szolgáltatások betelepítésével is segíthetné a park működését: ilyenek lehetnének például a park területén nyitott jogi, külkereskedelem-technikai, számviteli stb. szolgáltatások.
- Az inkubátorpark létrehozását az *önkormányzat* is segítheti a megfelelő terület, esetleg épületcsoport rendelkezésre bocsátásával, az infrastruktúra kiépítésének részleges finanszírozásával stb. A park eredményes működését pedig különféle tájékoztató és szervező tevékenységgel támogathatja: információkat adhat például a kereslet és a kínálat, a versenyhelyzet alakulásáról a régióban, megszervezheti az üzleti kapcsolatok csatornáit a szomszédos régiókkal, legyenek ezek akár hazaiak, akár külföldiek (Borsod esetében főként a szlovák és a kárpátaljai területek jöhetnek számításba). Nem csekély az önkormányzat szerepe az inkubátorpark hatékony propagálásában sem, hogy a jövőendő — potenciális — vállalkozók átlássák és valójában mérlegeljék a park által nyújtott lehetőségeiket.
- Az inkubátorpark nemcsak a hazai és a külföldi fogyasztók piacait nyithatja meg az új vállalkozók számára. A már jól működő *vállalatok*, a már „beérkezett” *vállalkozók* számára kooperációs lehetőségeket kínálnak a parkban lévők, az egyszerű beszállítástól a bolygóvállalati formáig. Ezzel tehát egy multiplikáló hatás is érvényesül a gazdaságban: a már beérkezettek is világra segíthetik az indulókat — ami felgyorsíthatja a növekedést a gazdaság egészében.
- Az inkubátorpark szakmai sokrétűsége és könnyebben szervezhető külső kapcsolatai — például egy parkszintű *kereskedőház* (trading house) szervezettel — nemcsak az „árut pénzért”, hanem az „árut áruért” kereskedelmet is megkönnyítik. Ez nemcsak megnyithat korábban elzárt vagy összeomlott piacokat, hanem lerövidítheti az inkubátorparkban való tartózkodás idejét is: korábban önállósodhat az induló vállalkozó.

- Végül roppant nagy szerephez juthatna egy borsodi inkubátorpark működésében — elsősorban persze a termelőszférában induló új vállalkozások körében — a *Miskolci Egyetem*. Tanácsadásként általános műszaki, technológiai segítséget adhatna az új vállalkozóknak; oktatótevékenységként részt vállalhatna az ezt igénylők speciális szakmai továbbképzésében; kooperációs formában erőteljesen segíthetné a park innovátorait, hogy új ötleteiket megérleljék és műszakilag valóra váltsák; végül segíthetné az új vállalkozókat, hogy elsajátítsák a korszerű üzletviteli és menedzsmenttechnikákat.

Összefoglalásként azt a tanulságot szeretnénk leszűrni, hogy a borsodi válságövezet talpraállításának segítésére ugyan irreális elképzelés lenne egy magyar Kutatási Háromszög, tehát egy tudományos kutatópark létrehozása, nagyon hasznos lenne viszont egy inkubátorpark kialakítása. S ehhez valóban adott támpontot az MTA-küldöttség látogatása Észak-Karolinában: miként a Kutatási Háromszöget, egy borsodi inkubátorparkot is csak átfogó koncepció alapján, számos alapító és működtető szervezet egyértelmű szerepmegosztásával és elkötelezett szerepvállalásával, valamint a kiépítés óramű pontosságú megszervezésével lehet létrehozni. Ha ez nem így történik — aminek Magyarországon nagy az esélye —, akkor nem az inkubátorpark mérsékli a régió válságát, hanem a régió válsága nyeli el az inkubátorparkot...

Hoványi Gábor—Ványai Judit

Ipari szerkezetátalakítási politika és gyakorlat

(IRA W. LIEBERMAN: Industrial restructuring policy and practice. World Bank, 1991. Policy & Research c. sorozat 9. sz.)

Bevezetőjében a szerző megvizsgálja az ipari szerkezetátalakítást kiváltó okokat és hatékony megvalósításához szükséges irányelveket, valamint intézményeket. Vá-
zolja, hogy az átstruktúrálás folyamatában a vállalatok hogyan töreksenek áthidal-
ni a jelenlegi tevékenységük és a nemzetközi versenyben való részvételhez szüksé-
ges teljesítmény közötti szakadékot, amelyet a technológia, az üzemszervezés, a
marketing és az árképzés világméretű átalakulása hozott létre. A szerkezetváltást
akkor tekinti eredményesnek, ha egy cég vagy iparág átáll egy versenyképes
termék- és költség szerkezetre. A tapasztalatok szerint a vállalati szintű szerkezet-
átalakítási törekvések nem elegendőek; a kormányzatoknak ki kell alakítaniuk azo-
kat az irányelveket, amelyek segítik az információt nyújtó és lehetőségek jobb kiak-
názását serkentő intézményeket és biztosítják ezek pénzellátását.

A hatékony szerkezetváltás — a helyes *makrogazdasági* politika kialakítása mel-
lett — egyaránt magába foglalja ipari vállalatok beindítását, felszámolását, export-
tevékenységüket gátló tényezők megszüntetését vagy jelentékeny korlátozását; a po-
litikai okokból létrehozott ipari monopóliumok megszüntetését; a szubvenciók és
az egyirányú szállítások erőteljes csökkentését vagy felszámolását; a piacorientált
árképző elvek bevezetését. A makrogazdasági politikának megbízható üzleti kör-
nyezetet kell biztosítania; olyan átváltási kulcsot kell alkalmaznia, amely fenntartja
a hazai és a nemzetközi árak közötti egyensúlyt.

A Világbank — és a szerző — álláspontja szerint a közvetlen külföldi pénzbefek-
tetés és technológiaátvétel a szerkezetváltás hatékony eszköze lehet, ha a kormány-
zat nem bátortalanítja el a befektetőket azzal, hogy a stratégiai vagy prioritást élvez-
ző alszektorokat megtartja állami kézben vagy a hazai befektetők számára; hogy az
engedélyezést minden esetben másképpen bonyolítja; hogy limitálja a tőke és a
nyereség visszahonosítását vagy hogy államosítja a magántulajdonban lévő hol-
dingokat.

Az árképzés elvei közvetlenül kapcsolódnak a szerkezetátalakításhoz, bár a vi-
lági piaci árakhoz való közelítés gerjesztheti az inflációt. A munkaerőpiac konfliktu-
sain enyhíthet a dolgozók átképzése, a takarékosabb költséggazdálkodás vagy az al-
kalmazotti kivásárlás. A szerkezetváltás jelentős akadálya lehet az adópolitika
gyakori változtatása (mint például Lengyelországban).

A Világbank hiába támogatja az infrastruktúra fejlesztését, ha a végrehajtás nem kapcsolódik szorosan az ipar versenyképessé tételéhez.

Az ipari *alszektorok*, a *magánvállalkozások* szerkezetváltásához nyújtott Világbanki segítség általában közvetve jelentkezik. A hitelt a gazdasági rendszer kapja, a műszaki és piacgazdasági szolgáltatások a pénzügyi, kereskedelmi és kormányzati csatornákon érkeznek. Egy alszektorban könnyebben felismerhetők a versenyképesség eléréséhez kulcsfontosságú tényezők, valamint a hazai és a nemzetközi technológia, üzemszervezés és értékesítés közötti lényeges eltérések. Alaposan elemezni kell a szerkezetváltásra kiszemelt alszektorokat, a gazdaság egészében betöltött szerepüket, export- és importkiváltó lehetőségeiket, belső struktúrájuk és a világversenyben várható helyzetük szerint.

A tapasztalatok szerint nem célszerű a cégek alszektor-specifikus szubvencionálása, ehelyett a szabályozó intézkedéseknek kell a vállalatokat segíteni abban, hogy kidolgozzák exportértékesítési stratégiájukat, a termelékenységüket növelő programokat; az emberi források jobb felhasználását. Ez hozzájárulhat a megfelelően rugalmas alkalmazotti és vezető réteg kialakításához; a világméretekben működő vállalatokkal való stratégiai szövetség megteremtéséhez és elősegítheti, hogy a támogatott kutatás és fejlesztés terén a nemzetközileg elérhető legmagasabb szintű technológiára koncentráljanak.

Az *állami tulajdonú vállalatok* szerkezetváltása területén elsőbbséget élveznek azok a programok, amelyek leépítik és bezárják az életképtelen vállalatokat, a versenyre alkalmasok szerkezetét pedig átalakítják. A hatékonyabb befektetés és teljesítmény elérése érdekében megváltoztatják a technológiát, az üzemszervezést, a termék- és piacszerkezetet, a vezetést, az állami vállalat és a kormányzat viszonyát. Az állami tulajdonú vállalatoknak is jó minőségű, versenyképes árú terméket és szolgáltatást kell nyújtaniuk. A költséges termelés fenntartását nem indokolhatja, hogy munkalehetőséget ad.

A szerző fontosnak ítéli, hogy a szerkezetváltás során a vezetés megtanuljon közvetlenül együttműködni a kompetens, pénzügyileg szilárd bankokkal, köztük is elsősorban a kereskedelmi és befektető bankokkal. A pénzügyi interakcióknál ki kell alakítani a korporatív részvétel alapelveit, bővítve az igénybe vehető pénzügyi eszközök körét.

Fokozatosan csökkenteni kell, majd célszerű megszüntetni a termelői és fogyasztói támogatásokat. A hazai piacon monopolhelyzetben levő cégeket elsősorban az import készleteti hatékonyabb tevékenységre. A vegyes vállalatokat azért célszerű támogatni, mert a pénzforrások mellett a versenyképes tevékenység külső kényszerét és fejlettebb nemzetközi gyakorlatot hoz a befogadó országba. A holdingok — amelyek alkalmasak a bürokrácia és a vállalatok egymástól való távoltartására — akkor fontosak, ha költségvetési kötelezettségeik vannak, szabadon likvidálhatnak, privatizálhatnak vagy vegyes vállalattá alakulhatnak. Rendkívül bonyolult szociális és politikai vonzatuk miatt az állami vállalatok szerkezetváltásánál létfontosságú a kormányzat komoly elkötelezettsége.

A *privatizáció* is fontos eszköze lehet a versenyképesség elérésének és a politikai beavatkozás csökkentésének, bár időzítése nagyon gondos elemzéseket igényel. Ha az alkalmazottak a privatizációban állásuk elvesztését látják, nem várható tőlük hatékonyabb munka. A privatizálás előtti szerkezetváltás viszont erősen eltérhet a későbbi vásárló szándékaitól. Rosszabb esetekben a privatizáció pusztán magánmonopóliumra cseréli fel a korábbi köztulajdont. A magántulajdon növelésének számos egyéb útja kínálkozik: például az alkalmazotti kivásárlás, a készletlízingelés, a cég egészének vagy részeinek közvetlen eladása, a marginális tevékenységek lecsatolása, vegyes vállalatok létrehozása helyi vagy külföldi magánpartnerekkel.

Igen fontos, hogy a működőtőke-befektetésekkel párhuzamosan a *pénzügyi szerkezetváltást* is végre kell hajtani: a pénzügyileg autonómmá vált vállalatoknak biztosítaniuk kell a működésüknek megfelelő, heterogén összetételű tőkét. Mivel a legtöbb tőkepiac szegény, a pénzügyi szerkezetváltás során többnyire adósságelengetésre, ezen belül a nem termelő készletek leírására van szükség. Az adósságok visszafizetési határidejének meghosszabbítása és a méltányos adósságrendezés is könnyíthet e folyamaton.

A tanulmány mellékletét képező, közel ötvenételes bibliográfia az ipari szerkezetváltás elméletéről és eddigi gyakorlatáról ad átfogó képet.

Sternthal János

Ipar és gazdasági fejlődés — a felzárkózás esélyei Írországban

(EOIN O'MALLEY: Industry and Economic Development. The Challenge for the Latecomer. Gill and Macmillan Ltd, Dublin, 1989.)

Egyetemi jegyzet, gazdaságtörténeti értekezés, vagy az általánosítás igényével föllépő esettanulmány? A választás az olvasó igényétől függően tetszőleges. E sokoldalúság azonban esetünkben nem tévesztendő össze azzal a fajta álpraktikummal, ami a komoly iparost az univerzális barkácsgépektől joggal elriasztja. A megközelítés komplexitása — a térben és időben való integrálás — az, ami a felhasználásnak ezt a gazdag lehetőségét kínálja. Írország példáját esettanulmányként kezelve O'Malley kritikusan vizsgálja a késve iparosodó országok lehetséges felzárkózási stratégiáit. Az ír példa — paradox módon — az általános szabályt erősítő kivételként épül be a tanulmányba. Tekintve az ír „siker-story”-t, a szerző jól megalapozott álláspontja szerint az itt alkalmazott ún. konvencionális stratégia csak mint kivétel vezethet sikerre. Hangsúlyozva az egyedi sajátosságokban kiváltképp a kisebb nemzetgazdaságok esetén rejlő lehetőségeket, O'Malley általános lehetőségként egy — általa alternatív stratégiaként meghatározott — út követését tartja célravezetőnek. Szemben az állami szerepvállalást minimalizáló, kifelé szinte teljes körű nyitást végrehajtó konvencionális stratégiával a szerző úgy vélekedik, hogy az ipar teljes körű és sikeres fölzárkózása általában csak átgondolt és módszeres állami szerepvállalás esetén valósítható meg. A sikeres írországi fejlődés ez idáig ennek hiányában zajlott, a tárgyilagos elemzés azonban számos olyan gyöngeségre mutat rá, amelyek gazdaságpolitikai fordulat híján árnyékot vethetnek az ír gazdaság jövőjére.

Az eddig elmondottak önmagukban is azt sugallják, hogy amennyiben az esettanulmányi megközelítést a kérdéskört tekintve relevánsnak fogadjuk el, úgy kevés Írországnál alkalmasabb példát találhatnánk. Hozzá kell ehhez tennünk az ír gazdaság fordultatos története által nyújtott tapasztalatokat.

Nyelvi szempontból a szövege az átlagosnál könnyebben követhető a magyar olvasó számára, a szerkesztési és tartalmi konzisztencia figyelemre méltó foka pedig tovább könnyíti a gondolatmenet mélyebb megértését. A több mint ötven táblázat szervesen illeszkedik az elemzésbe, és jó szekunder adatbázisként szolgálhat akár részben eltérő témát vizsgáló kutatók számára is.

Ennél gyengébb paraméterek esetén a tartalomjegyzéknek a gondolatmenet fölvezetésétől független pusztá lefordítása talán nem volna korrekt eszköze a recenzio-

írásnak, a jelen helyzet azonban kivételes. A fejezetcímek pontosan fedik a tartalmat, utalva az összefüggésekre is. Következzék tehát:

1. Bevezetés
2. A késői iparosítás problémája
 - 2.1. A konvencionális nézet
 - 2.2. A felzárkózás korlátai
 - 2.3. Összefoglalás
3. Írország ipara a XX. század előtt
 - 3.1. A korai iparosodás
 - 3.2. A XIX. sz.-i hanyatlás
 - 3.3. Az Észak-Kelet
4. Függetlenség és protekcionizmus
 - 4.1. Az első évtized.
 - 4.2. A protekcionista fázis.
5. Kifelé tekintő gazdaságpolitika és ipari növekedés
 - 5.1. Áttérés a nyitott gazdaságpolitikára
 - 5.2. Ipari növekedés az ötvenes évektől
6. Írország nemzeti ipara
 - 6.1. A nemzeti ipar egészének növekedése.
 - 6.2. Szektorális trendek a nemzeti iparban.
 - 6.3. A legnagyobb ír cégek.
7. Külföldi vállalatok az ír iparban.
 - 7.1. A külföldi vállalatok jelentősége
 - 7.2. A közvetlen külföldi beruházást befolyásoló tényezők
 - 7.3. A közvetlen külföldi befektetések jellege.
 - 7.4. A külföldi befektetések szekunder hatásai, kilátások
8. A nyitási politika más követőinek tapasztalatai
 - 8.1. Japán
 - 8.2. Dél-Korea és Taivan
 - 8.3. Szingapúr és Hongkong
9. Az ipar fejlődésének korlátai, jövő kilátások
 - 9.1. Az elmaradottság konvencionális magyarázata
 - 9.2. A piac torzulásai
 - 9.3. Az ír iparfejlesztés jövőbeli stratégiája
10. Összefoglalás és következtetések.

A konvencionális stratégia kritikája szinte automatikusan rajzolja ki az O'Malley által sugallt alternatív stratégia elemeit. Általános szabályként kimondható, hogy a konvencionális stratégiát követve a siker csak mint kivétel lehetséges, tagadva a szabályt. A világgazdaság egészét tekintve ugyanis a szabadon befektethető tőke volumene lényegesen kisebb mint amit a felzárkózásra törekvő országok e stratégia szerinti tartós és sikeres iparfejlesztése igényelne. A konvencionális stratégia követése esetén a hazai ipar tevékenységeinek köre erősen beszűkül. A túlélés többnyire csak ott lehetséges, ahol a nemzetközi verseny a körülmények folytán nem, vagy csak korlá-

tozottan tud kibontakozni (nyersanyag-kitermelés, élelmiszer-földolgozás), vagy pedig az alacsony tőkeigényű, „puha” szektorokban (pl. textilfeldolgozás kisüzemi keretek között stb.). A fejlettebb technológiát képviselő termékek exportja ugyanakkor igen erős korlátokba ütközik. Ezek a piacra való behatolást akadályozó körülmények azokból az előnyökből fakadnak, amelyeket a piacot hagyományosan uraló, általában a fejlett országokban megtelepedett vállalatok élveznek a versenybe újonnan belépőkkel szemben. Számos iparágban találjuk meg ezeket a korlátokat a nagyságrendi megtakarítások, a magas tőkeigény, a termékszerkezet differenciáltsága, a fejlett technológia, a speciális szaktudás vagy a fejlett ipari központok által kínált externális megtakarítások formájában. Hogy Írország a hatvanas és hetvenes években a konvencionális stratégia ellenére mégis jelentős sikereket tudott elérni, az magyarázza, hogy a jelzett periódusban a nemzetközi exportorientált mobil tőkének aránytalanul magas hányadát volt képes magához vonzani. E sikerek árnyékában a nemzeti ipar pozíciói ugyanakkor meggyengültek, foglalkoztatási potenciálja zsugorodott. A piaci erők szabad játékában rejlő veszélyeket egyébként a múlt század ír gazdaságtörténete is pregnánsan illusztrálja. A következmények a népesség jelentős részének és a nemzetgazdaság egészének számára katasztrofálisak voltak sok évtizeden át. Minderre csak a folyamatos kivándorlás jelentett némi keserű gyógyírt.

Az ezt követő protekcionista periódus (az 1920-as évektől az ötvenes évek közepéig) elsősorban azokban a műszakilag igényes ágazatokban produkált eredményeket, ahol az előzőekben taglalt belépési korlátok (entry barriers) nem voltak túlságosan magasak. A gyors növekedést nem követte a technológiai fejlődés élvonalát jelentő ágazatokba való belépés. Ez a tény, párosulva a protekcionizmus differenciálatlanságával (eltérően a később Japán és más országok által alkalmazott módszeres és szelektív protekcionizmustól) erősen megnövelte a gazdaság importigényét. A hazai piac korlátozott felvevőképessége és a szükségyszerűen elégtelen exportnövekedés együttesen a fizetési mérleg krónikus hiányához vezettek. Tipikus következménye ez a felzárkózást célzó protekcionizmusnak. Könnyen adódik a következtetés, hogy a probléma oka maga a protekcionizmus, mivel a verseny korlátozása szükségyszerűen alacsonyabb hatékonysághoz vezet. Hosszabb időszakot tekintve azonban egy ilyen következtetés már kétes értékűnek tűnhet. A harmincas éveket megelőző több mint egy teljes évszázad során ugyanis a szabad verseny csak igen szerény eredményeket hozott, míg a végül is alkalmatlannak bizonyuló protekcionizmus jó ideig kifejezetten gyors növekedést generált.

A már megváltozott külső körülmények között az ötvenes években a konvencionális stratégia szerint végrehajtott nyitás a hagyományos mutatók tükrében tartós és jelentős sikereket hozott. A szilárdnak tűnő javulás tartósan elfedte a problémákat, megoldani azonban csak részben tudta őket. Mindez a nyolcvanas évekre már több mint érzékelhetővé vált. Először is a nemzeti ipar csak igen szerény szerepet játszott a nagyarányú növekedésben, és a hatvanas évek közepétől már egyáltalán nem járult hozzá a foglalkoztatás bővüléséhez. A protekcionizmus feladásával bekövet-

kező belső piacvesztést az export csak kevésbé tudta kompenzálni. A legnagyobb csapást a nemzetközi kereskedelem által intenzíven forgalmazott cikkek jelentősebb gyártói szenvedték el, míg az újonnan induló vállalkozások zöme nem tudott jelentősen növekedni, és lokális körülmények védelmében működik. Hivatalos részről egészen a nyolcvanas évek végéig csak csekély figyelmet szenteltek a hazai ipar gyengeségének, részben fel nem ismerve, részben mellékesként kezelve azt a tényt, hogy az ipari fejlődés mára igen nagy mértékben a külföldi vállalatokon múlik. Nem okozna ez föltétlenül gondot, ha a külföldi tőke beáramlását előidéző körülményeket a jövőben is fönnt lehetne tartani. Az ezzel kapcsolatos kétélyek szükségyszerűen a nemzetközi áruforgalomban potenciális szereppel bíró hazai iparágak fejlesztése felé terelik a figyelmet. Mindez jól mutatja a konvencionális stratégia korlátait. Nem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy a valóban sikeres ipari felzárkózást végrehajtó országok (Japán, Dél-Korea és Tajvan) jelentősen eltértek ettől a felzárkózást megkísérlő országok számára általánosan javasolt stratégiától. Ezek az országok számos iparágban módszeresen és céltudatosan alkalmazták a protekcionizmust és az állami beavatkozás egyéb eszközeit, hogy a belépés korlátait leküzdvé új szereplőkként jelenhessenek meg a nemzetközi piacokon. Következetesebben valószínűtlen volt meg a konvencionálisan javasolt nyitást Hongkong és Szingapúr, de nem is jutottak olyan messzire e korlátok lebontásában. Sikereiket sokkal inkább magyarázza különleges és igen hatékonyan kiaknázott helyzetük, ami elégséges volt ahhoz, hogy ezek a kis gazdaságok komoly növekedést érjenek el.

Mindez jól harmonizál O'Malley alapvető megállapításával, miszerint az ipari felzárkózásra törekvő gazdaságoknak igen súlyos akadályokat kell leküzdeniük, és ennek sikeres végrehajtása a konvencionális stratégia keretei között általában és egészében nem lehetséges. Az általános fölzárkózás pedig O'Malley vélekedése szerint netán csak egy, a maitól eltérő, a versengés helyett az együttműködést preferáló világgazdaság (vagy regionális gazdaság) viszonyai között lenne megvalósítható. Ezzel együtt hazája esélyeit egyáltalán nem látja rossznak a szerző. Bizakodására az igazgatás és képzés magas színvonala, a Közösség piacaihoz való hozzáférés lehetősége és a Közösség által a strukturális fejlesztéshez nyújtott támogatás adják az okot. Számunkra is némi reményt keltve taglalja az ország kis méretéből közvetve fakadó előnyöket. Kisméretű gazdaságnak kisszámú specializált ágazat is kellő dinamizmust adhat, és a mégoly jelentős sikerek sem kelthetnek olyan aggodalmat, ami protekcionista ellenlépésekhez vagy diplomáciai nyomásgyakorláshoz vezetne — mint például — Japán esetében.

Itt van az a pont, ahol fantáziánk meglódulhat, túllépve a szerző által saját maga számára szabott kereteket. Hogyan ítélné meg Magyarország esélyeit Eoin O'Malley, amint higgadtan babrálna pipájával egy képzelte közgazdasági képregény szereplőjeként, miközben magyar barátja hajában turkálva idegesen jár föl s alá? Melyek a mi számunkra lehetséges kivételes tényezők? Mennyiben szükséges a fejlődést az ipar fejlődésével azonosítani? Nem lenne lehetséges egyszerűen csak meggazdagodni egyéb módon, ahelyett, hogy ezt a rögzös utat járnánk? Ha igen, akkor hogyan?

Barta Tamás és Tóth Tihamér

Vállalkozástan I—II. című könyvéről*

Az 1980-as évek elején sokan kezdtek vállalkozásba, az évtized második felében felerősödött ez a folyamat, majd a '90-es évek elejére megsokszorozódott a vállalkozók száma. Ma már százazres nagyságrendű a vállalkozói réteg hazánkban. A vállalkozóvá válási folyamat felgyorsulása részben kényszerszülte ok miatt következett be: a munkanélkülivé válástól való félelem sokakat késztetett nem hatékony állami vállalatuk elhagyására, többen már munkanélküliként fogtak a vállalkozáshoz, sokukat azonban a vállalkozásba vetett hit, a nagy és biztos jövedelem hite alakított vállalkozóvá. A '90-es évek elejétől az állam segíteni kezdte a vállalkozóvá válást (részben a privatizáció, a Start- és E-hitel, illetve egyéb konstrukciók segítségével). A magántulajdonosi réteg kialakítása fontos politikai céllá (is) vált, mert a magántulajdonosi érdekelttség és motiváció megjelenésével akarták felgyorsítani a gazdasági fejlődést, (részben) megoldani a foglalkoztatottsági problémát, azaz fő szerepet szántak a vállalkozónak a polgárosodás, a középosztály kialakulásában.

A vállalkozóvá válás szempontjából Közép-Kelet-Európában Magyarország viszonylag kedvező helyzetben van, lévén a piacgazdaság intézményrendszerének kialakítása már 1968-ban megkezdődött, a '80-as évek elejétől megjelentek a magánvállalkozások és többnyire sikeres példát mutattak az őket követőknek. Mára vált egyértelművé — a vállalkozók meg többszöröződése után —, hogy a *vállalkozói képzés hiánya* hátráltatja a gazdasági modellváltást, a piacgazdaságba való átmenetet. A vállalkozóvá válás nem járt együtt a gazdasági gondolkodás megváltozásával. Új vállalkozóink nagy része nem ismerte (ismeri) a piacgazdaság törvényszerűségeit, mozgástörvényeit, annak értékrendjét. A működő piacgazdaságokba beleszületnek az emberek, míg nálunk felnőttként kell elsajátítani ezeket a hiányzó ismereteket (mert hazánkban — néhány rövid periódustól eltekintve — nem volt igazi piacgazdaság). A mai vállalkozói generáció nem tudja a gyakorlatból, hogy mit is jelent vállalkozni. Az ismeretek és tapasztalatok hiánya miatt egyre több vállalkozás megy csődbe.

* A Szókratesz Oktatási és Tanácsadó Kft. és a Vas megyei TIT Egyesület kiadványa.

A vállalkozást meg kell tanulni, mert a készségek hiánya jellemzi a hazai új vállalkozókat, főleg a kényszerből vállalkozókat (számuk nagyon gyorsan nő, s gondolkodásukra gyakran jellemző, hogy a sikerhez elegendőnek tekintik az induló tőkét és valamilyen szakmai képzettséget).

Az utóbbi évek vállalkozóinak jelentős részét jellemző vállalkozói kultúra hiányán próbál segíteni dr. Barta Tamás és Tóth Tihamér Vállalkozástan című munkája. Feladatuknak tekintik a ma vállalkozáshoz kezdők felvértezését mindazon információval, ismerettel, tudással, felgyülemlett tapasztalattal, amely szükséges a vállalkozás indításához, majd annak sikeres folytatásához. Céljuk egy olyan, kézikönyvként is forgatható mű elkészítése volt, amely a vállalkozás elméleti alapjait, annak gazdaságtant tartalmazza, elhelyezi a vállalkozást a gazdálkodási folyamatban, konkrét üzleti ismereteket tartalmaz, ösztönöz a vállalkozói, magántulajdonosi gondolkodásra, s mindezek mellett gyakorlati útmutatást is ad a kezdő vállalkozóknak.

Végül egy *tankönyv*, amely középszintű végzettségűek számára készült, s amely az előbb megfogalmazott célokat igyekszik elérni.

Az első kötet „A vállalkozások gazdaságtana” alcímet viseli, s egy kezdő vállalkozó elméleti alapismereteit foglalja össze. Bemutatja a gazdaságot mint rendszert, elhelyezi benne a vállalatot, illetve vállalkozást, majd a vállalkozás működési feltételeit, költséggazdálkodását, számvitelét, pénzforgalmi alapkérdéseit elemzi. A kötetben végig érződik a szerzők komplexitásra való törekvése, a teljesség igénye azonban időnként kényszerű leegyszerűsítéseket eredményezett. Többször érződik a szerzői dilemma, hogy vajon a pénzügyi vagy a reálszféra oldaláról lehetne jobban megvilágítani az adott kérdéskört. (Megjegyzendő, hogy ez a dilemma szinte minden közgazdasági mű sajátja, amely a gazdasági folyamatok kettősségéből következik!)

Az I/1. fejezet a társadalom és gazdaság, a gazdasági rendszer kérdéseivel foglalkozik, a szerzők rendszerszemléletű megközelítésben mutatják be a gazdaságot. Nagyon fontosnak tartom, hogy nem feledkeztek meg a gazdaság elhelyezéséről a társadalom egészében, az állami szerepvállalás, a piac bemutatásáról. A kérdés csupán az, lehetséges-e ez 25 oldalon? Természetesen elképzelhető — mint a könyv is mutatja —, de ennek az az ára, hogy szimplifikálja a gazdaság rendszerét és a túl sokat „markolás” következménye, hogy egyes kategóriák bemutatása felületesnek tűnik (mint például pénz és kamat; a munkanélküliség és az infláció). Általában sok kategóriát próbál bemutatni, melyeket ismerni kell egy kezdő vállalkozónak, ezek leírása azonban túl egyszerű. Pozitívum azonban, hogy egységes rendszerként mutatják be ezen gazdasági kategóriákat. (Jó lenne elgondolkozni azon, hogy nem lenne-e hasznos egy kislexikonszerű vállalkozói kisszótárt készíteni!) Állást foglalnak egy szakmai vitában is — szerintük (II. old.) — a vállalkozó elkülönült termelési tényező.

Az I/2. fejezet a vállalkozás, a vállalat kérdéseivel foglalkozik. A háztartás mint gazdasági egység bemutatásától jutnak el a vállalat (vállalkozás) bemutatásához.

Logikus felépítésű ez a rövid fejezet, amelyben a *vállalat célrendszerét, funkcióit, döntési kérdéseit* elemzik. Vagyis ez a fejezet vezethet át a makrokörnyezetből a mikrorendszerbe. Nagyon fontos megállapítás, hogy a tőketulajdonosi és vállalkozói funkció elválhat egymástól. Nem tekinthető újdonságnak ez a megállapítás, de jelenkori gazdasági helyzetünkben igenis hangsúlyozni kell a kölcsöntőke szerepét a vállalkozások élénkítésében. (Úgy vélem, hogy a termelési függvények ilyen rövid bemutatására nem volt feltétlenül szükség!)

Az I/3. fejezet, amely a vállalkozás *működésének feltételeit*, kereteit mutatja be, a kötet leghangsúlyosabb (és leghosszabb) része. Erre a fejezetre a legjellemzőbb a kézikönyvszerűség: felsorolások, rövid, tényszerű bemutatása a gazdálkodási gyakorlatban legtöbbet előforduló fogalmaknak. Részletesen bemutatják a befektetett eszközöket, az azokkal való gazdálkodás kérdéseit, az értékcsökkenésüket, illetve a forgóeszközöket. A készletgazdálkodásról szóló 28 oldal azonban túlzásnak tűnik. A készletgazdálkodási modellekre elég lett volna utalni és felhívni a témával ismerkedők figyelmét, hogy hol, milyen forrásban találhatják meg ezeket. A készletgazdálkodásnál meg lehetett volna említeni, hogy a készlet nagysága függ a vállalkozási területtől, a makrogazdaság fejlettségi szintjétől, a gazdasági mechanizmustól, illetve a gazdasági etikától, a vállalkozók megbízhatóságától stb. Nagyon jól sikerült a kezdő vállalkozó számára az egyik legfontosabb kérdés, a *vállalkozás finanszírozási formáinak* bemutatása (talán a kötvények és részvények „összemosódásán” lehetne változtatni, de a vállalkozó a kettő közötti különbséget feltétlenül ismeri). Ez a fejezet jól megalapozza a következő fejezeteket.

Az I/4. fejezet a vállalkozás költségeit, a *költséggazdálkodást* vizsgálja. Részletesen elemzik a különböző költség típusokat, csoportosítják azokat, ennek révén megalapozzák a vállalkozások számvitelének bemutatását, a vállalkozó gazdasági döntéseinek megalapozásaként. Talán több példa egyszerűsítene a bonyolultnak tűnő költség számítási és költség felosztási módozatok bemutatását.

Az I/5. fejezet a vállalkozás *számvitelével* foglalkozik. A szerzők az új számviteli törvény szellemében röviden bemutatják a könyvvitel, a mérlegkészítés szabályait, az eredménykimutatás formáit, tételeit, majd írnak arról, hogy mikor van beszámolási kötelezettsége a vállalkozónak, milyen mellékleteket kell csatolni az éves jelentéshez, mikor kell nyilvánosságra hozni azt, és mikor kell könyvvizsgálatot végeztetnie. A kezdő vállalkozónak nagyon fontos, hogy jól ismerje vállalkozásának számviteli rendszerét, mert ebből pontos képet kaphat ügyeinek állásáról. A szerzők jó alapokat nyújtanak a számviteli alapok megértéséhez, de eleinte talán célszerűbb megfizetni egy szakértő könyvelőt, mert a szakértelem hiánya nagy veszteség forrása lehet.

Az I/6. fejezet szintén nagyon fontos kérdéskörrel — a *pénzforgalommal* — foglalkozik. A makrogazdasági alapfogalmak bemutatása nem tűnik indokoltnak, és nagyon leegyszerűsített az első néhány oldal. A fizetési módok, biztosítékok rövid, tényszerű bemutatása jó, de a könyv itt már feltételez alapismereteket. Jó lett volna írni arról is, hogy mit tegyen a kezdő vállalkozó, ha neki akarnak nem szokványos módon fizetni (mit tegyen a csekkel, váltóval stb.).

Technikai jellegű, de fontos az I/7-es fejezet, amely a dinamikus gazdasági számítások címet viseli, s amely a különböző intenzitású és eltérő időpontokban felmerülő *ráfordítások és hozamok összehasonlítását* mutatja be döntéshozatali segédeszközként.

A Vállalkozástan I. kötet az általános ismeretek bemutatására törekszik. Tagadhatatlan, hogy ezek fontosak, de elég nehezen „emészthető” ez a kötet, mert túl elméleti, túl tankönyvszerű; nyelvezete, stílusa száraz, néha nehezen érthető. Oktatási tapasztalataim szerint talán kevesebb általános ismeretre lenne szükség a hazai tanulók számára és több magyar specialitás bemutatására. Így például a kárpótlási jegy mint speciális magyar értékpapír és fizetési forma bemutatása feltétlenül szükséges lett volna.

A Vállalkozástan II. kötete a vállalkozások indításának kérdéseivel foglalkozik. Az I. kötet elméleti-alapozó megközelítése után ebben a kötetben a szerzők a vállalkozó és a vállalkozás konkrét kérdéseivel foglalkoznak.

A II/1. fejezet a „Miért vállalkozunk” kérdésre keresi a választ, illetve a vállalkozó személyiségét mutatja be. Nagyon lényeges a vállalkozót az őt körülvevő makro- és mikrokörnyezet részeként bemutatni, illetve ebben a társas kapcsolatokra, a kommunikációra (annak különböző formáira) felhívni a figyelmet. A szerzők lényeges és fontos tapasztalatokat adnak át ezen a téren: a verbális kommunikációtól (tárgyalás, előadás, telefonálás) az írásbeliig (levél stb.).

A II/2. fejezet a „Mielőtt üzleti tervet készítenénk” címet viseli. A szerzők a vállalkozáshoz szükséges tőke kérdéseitől jutnak el a vállalkozási stratégia kialakításáig. A széles kérdésfelvetés miatt kissé eklektikusra sikeredett ez a fejezet. Az értékpapírokkal, értékpapírpiacon, tőzsdével foglalkozó rész az I-es kötetbe jobban illett volna, különösen fölöslegesnek tűnik az értékpapírtípusok bemutatása, hiszen a bemutatottak nagy része nem is létezik a hazai gyakorlatban. Korrekt és jó azonban a hazai vállalkozási (vállalati) formák jellemzése, a vállalkozásalapítás gyakorlati tennivalóinak bemutatása. A kockázati tőkebefektetések különleges formáinak elemzése nem biztos, hogy szükséges egy kezdő vállalkozónak, sokkal inkább az ellene való védekezési stratégia ismerete lenne fontos. (Nem értem, hogy a közvetlen értékesítés hogyan kerül a kockázati tőkebefektetések közé?) E fejezet legsikeresebb része a vállalkozási stratégia kialakításával foglalkozik, a horizontális és vertikális elemeket egyaránt sorra veszi. Foglalkoznak a stratégiai cél meghatározásával, a szükséges eszközök és módszerek, illetve vállalkozási forma kiválasztásával, a megvalósítás akciótervével, a felülvizsgálat, módosítás lehetőségével.

A II/3. fejezet konkrétan az üzleti terv elkészítésével foglalkozik. Konkrét példákon keresztül (kereskedelmi, szolgáltatási, termelési tevékenység) mutatják be az üzleti terv készítésének logikai menetét, szakaszait, fontosságát. Rámutatnak a számításokban jelentkező döntési dilemmákra, azok megoldási módjaira. Ha az olvasó tisztességgel végigszámolta és — gondolta, amit az üzleti terv készítésével kapcsolatban leírtak, nem jelenthet gondot a saját üzleti terv, illetve nyitó- és zárómérlegek elkészítése.

A II/4. részben leírják, hogy mit kell tartalmazni a külsőknek (pl. bank) szóló üzleti tervnek. Konkrét, praktikus és nagyon lényeges instrukciókat kap az olvasó, attól kezdve, hogy hogyan mutassa be a vállalkozó cégét, termékét, helyét a piacon, saját magát és csapatát, mi mindent kell leírni az új, induló vállalkozásról, annak tőkeszükségletéről, a konkrét üzleti tervről, milyen számításokat csatoljon hozzá stb. Nem feledkeznek meg a gépelés, bekötés és a benyújtással kapcsolatos egyéb ajánlatokról sem.

Az utolsó II/5. fejezetben a vállalkozás arculatának kialakításához adnak praktikus tanácsokat a szerzők: részben kifelé (reklám), részben befelé (munkastílus). Leírják, hogyan kell megszervezni egy tárgyalást, értekezletet, egyéb rendezvényt, illetve felsorolnak tíz tanácsot, melyeket érdemes megtartani.

A leírtakból érezhető, hogy a Vállalkozástan II. kötete a gyakorlati tanácsokra, a tapasztalatok átadására koncentrál. A szerzők konkrét, praktikus, mindennapi kérdésekre próbálnak válaszolni. Néhány, a kezdők számára is fontos tapasztalatot itt szeretnék kiemelni:

- szükség esetén szakértők alkalmazása,
- eleinte több a kiadás mint a bevétel (ettől nem szabad visszariadni), türelemre és tartalékra van szükség,
- az elegendő pénztartalék fontossága,
- nehéz bankhitelhez jutni egy kezdő vállalkozónak.

A vállalkozói gondolkodás szinte minden területét felölelő könyvből talán egy kérdés maradt ki (vagy csak kevésbé érintették): és mi történik, ha még sem sikerül a vállalkozás? Természetesen nem szabad a csődre készülni, mégis mit tehet sikertelenség esetén a vállalkozó? Többet kellett volna foglalkozni a túlélési, védekezési stratégiák bemutatásával, a kezdeti nehézségek elemzésével. (Jó dolog, hogy a szerzőkre offenzív, sikerorientált gondolkodás jellemző, sajnálatos azonban, hogy vállalkozóink jelentős része nem érezheti a siker ízét!)

Összefoglalásul: jó, hogy megszületett ez a hiánypótló könyv. A szerzők komplexitásra törekedtek, felvállalva annak minden veszélyét. Az összbenyomás alapvetően pozitív, de a tankönyv második, majd ezt követő kiadásaiban még lehet jobbítani. Összegezni kell e tankönyv tanfolyami tapasztalatait, felkérni néhány gyakorló vállalkozót, hogy ők is véleményezzék a tankönyvet, illetve célszerű más intézmények tapasztalatait hasznosítani.

Mivel a könyv elméleti és gyakorlati tanácsokat tartalmaz a vállalkozás ötletének megszületésétől annak indításán keresztül a vállalkozás konkrét napi problémáig, ezért kisebb hiányossága ellenére is jó szívvel ajánlható minden vállalkozást fontolgató, illetve már vállalkozó, a gazdasági kérdések iránt nyitott ember számára.

Majoros Pál

- ADIZES, Ichak: Vállalatok életciklusai: Hogyan és miért növekednek és halnak meg vállalatok, és mi az ezzel kapcsolatos teendő? HVG Rt., Budapest. 1992. 350 old.
- ANDORKA Rudolf (szerk.): Társadalmi riport 1992. TÁRKI. Budapest. 1992. 530 old.
- BÉLYÁ CZ Iván (szerk.): Privatizálási fogalomtár. Prodinform. Budapest. 1992. 161 old.
- BENE László: A privatizálás és annak buktatói. Prodinform. Budapest. 1992. 219 old.
- BORBÉLY Szilvia: Az Európai Közösség társadalompolitikájának újabb trendjei: Felkészülés az egységes piac viszonyaira. Szakszervezetek Gazdaság- és Társadalomkutató Intézete. Budapest. 1992. 170 old.
- BREALEY—MYERS: Modern vállalati pénzügyek. 2. kötet. Bankárképző. Budapest. 1993. XII, 508 old.
- BUCHANAN, James M.: Piac, állam, alkotmányosság. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1992. 296 old.
- CHIKÁN Attila: Vállalatgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1992. 512 old.
- CSANÁDI Ágnes—GYURCSÁK Ferencné—HEVESI Zsuzsa: A vállalkozások pénzügyei. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1992. 173 old.
- DONÁTH Ferenc: A Márciusi Fronttól monorig: Tanulmányok, vázlatok, emlékezések. Századvég Kiadó. Budapest. 1992. 314 old.
- FERENCZI András—TOMPA Miklós: Az átalakulás, privatizáció és vagyonértékelés technikája és számvitele. FERBÁL BT. — Analízis Kft., Budapest. 1992. 437 old.
- GÁL Judit—KOVÁCS László: Az átalakulás és privatizálás új szabályai: Törvényértelmezés, módszerek, gyakorlati tudnivalók. MŰSZI. Budapest. 1992. 275 old.
- Gazdaságstatisztikai évkönyv 1991. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1993. 477 old.

- HARASZTI Mihály: Franchising: a vállalkozók csodafegyvere? Trademark Kft. Budapest. 1992. 280 old.
- HAYEK, F.A.: A végzetes önhittség: A szocializmus tévedései. Tankönyvkiadó. Budapest. 1992. 183 old.
- KEHRER, Daniel: Üzlet és kockázat: Történetek azokról, akik mertek. Akadémiai Kiadó. Budapest. 1992. 277 old.
- KOPÁTSY Sándor: A fogyasztói társadalom közgazdaságtana. Privatizációs Kutatóintézet. Budapest. 1993. 150 old.
- KOZMA Ferenc: A menedzser közgazdasági szemlélete. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1992. 312 old.
- Közlekedés, posta és távközlés, vízgazdálkodás adatai. KHV. Budapest. 1992. 143 old.
- MELLÁR Tamás (szerk.): A privatizáció tapasztalatai Magyarországon: Válogatás a Privatizációs Kutatóintézet tanulmányaiból. Privatizációs Kutatóintézet. Budapest. 1992. 135 old. (Lábadozásunk évei 2.)
- Minőségi hét. Nemzetközi konferencia előadásai. Magyar Minőség Társaság. Budapest. 1992. 4 darab.
- PORTER, Michael E.: Versenysztratégia: Iparágak és versenytársak elemzési módszerei. Akadémiai Kiadó. Budapest. 1993. 384 old.
- PRATT, Shannon P.: Üzletértékelés: Módszertan és gyakorlat. Kossuth Kiadó. Budapest. 1992. XXIV, 480 old.
- SÓS Aladár: Szabadság és gazdaság: Elméleti általános közgazdaságtan. Göncöl Kiadó. Budapest. 1992. 630 old.
- SPÉTER Zsolt (szerk.): A mindennapi élet ökonómiája. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1993. 233 old.
- Statisztikai évkönyv 1991. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1992. X, 360 old.
- SZAMUELY László: Változó struktúra, változó ipari társadalom. KOPINT—DATORG. Budapest. 1992. 299 old.
- SZEGEDINÉ Sebestyén Katalin (szerk.): A részvénytársaságokról: Az rt.-k a változó jogszabályok tükrében. MŰSZI. Budapest. 1993. 313 old.
- VIGVÁRI András: Rendszerváltás és privatizáció. Szakszervezetek Gazdaság- és Társadalomkutató Intézete. Budapest. 1992. 158 old.

316663

Sztruktúrák Szervezetek Stratégiák

Ipargazdasági Szemle 1993/2

Antonio Cañabate-Jose Cabre
A spanyol gazdaság nemzetközi nyitása

Karl Brenke
Foglalkoztatási feszültségek egy volt
keletnémet tartományban

Petz Raymund
Szerkezetváltás a magyar gazdaságban
1988—1991 között

Somai Miklós
Autóipar és autópiacon Magyarországon

Wilhelm Mannsbart—Barbara Schlomann
Az acélipar válsága Németországban



Az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet folyóirata

Az Európai Ipargazdasági Kutatási Társaság (E. A. R. I. E.)

21. éves konferenciáját 1994. szeptember 4—6-ig

Krétán rendezi.

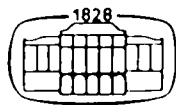
Előadással 1994. április 15-ig lehet jelentkezni.

Bővebb tájékoztatással

az MTA Ipargazdasági Bizottsága szolgál. (Telefon: 185-3675)

Sztruktúrák Szervezetek Stratégiák

Ipargazdasági Szemle
XXIV. ÉVFOLYAM
1993. 2. szám



BUDAPEST

MAGYAR
TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖNYVTÁRA

Szerkeszti a szerkesztőbizottság

Főszerkesztő: Török Ádám

Szakmai szerkesztő: Pongrácz Csilla és Viszt Erzsébet

A folyóiratot tervezte: Kempfner Zsófia

E s z á m u n k s z e r z ő i

Botos Balázs, Pénzügyminisztérium • **Karl Benke**, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung • **Antonio Cañabate**, Universitat Politècnica de Catalunya, **Jose Cabre**, Universitat Politècnica de Catalunya • **Frigyesi Veronika**, MTA IVKI • **Hoványi Gábor**, MTA IVKI • **Kiefer Márta**, MTA IVKI • **Major Sándor**, nyug. Külügyminisztérium • **Wilhelm Mannsbart**, Büro für Sozialverträgliche Ressourcennutzung, Karlsruhe • **Parányi György**, MTA IVKI • **Petz Raymund**, Gazdaságkutató RT • **Barbara Schlomann**, Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung, Karlsruhe • **Somai Miklós**, MTA Világgazdasági Kutatóintézet • **Török Ádám**, MTA IVKI • **Viszt Erzsébet**, MTA IVKI

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó főigazgatója. Szerkesztőség: MTA Ipar- és Vállalatgazdaságkutató Intézet. 1112 Budapest • Budaörsi út 43—45. Tel.: 185-3774 • Megjelenik negyedévenként. Példányonként megvásárolható a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Iroda V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. sz. alatti hírlapboltjában • Előfizetési díj egy évre 300 Ft. Terjeszti a Magyar Posta • Előfizethető a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Irodánál (HELIR Budapest V., József nádor tér 1.) • Postacím: 1900 Budapest — közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a HELIR 215—98162 pénzforgalmi jelzőszámra • Indexszám: 25.394 • ISSN 1215—2463

9421319 AKAPRINT Nyomdaipari Kft. Budapest. F. v.: dr. Héczey Lászlóné

BEVEZETŐ

E számban az olvasó nem talál közvetlenül iparpolitikai témájú anyagot, amely a magyar iparpolitikát értékelné, különböző koncepcióit vagy koncepcióváltásait elemezne, netán a várható hazai iparfejlődésről közölné becslést vagy előrejelzést. Közvetve azonban szinte mindegyik anyag kapcsolódik az iparpolitikához.

Szinte azt mondhatnánk, ez a számunk szöveggyűjtemény; több igen fontos iparpolitikai téma gyakorlati összefüggéseiről, kormányzati iparfejlesztési elképzelések megvalósulásáról, illetve néhány fontos iparpolitikai döntési dilemmáról ad tájékoztatást.

E néhány fontos iparpolitikai terület a struktúrapolitikát, az iparfejlődés külgazdasági vonatkozásait, a szektorális politikát, valamint a regionális iparpolitikát öleli fel, és két anyagot is közlünk az iparfejlődés mikroszintjének kutatása, a vállalat-gazdaságtan területéről.

Spanyolország, illetve a volt NDK ellenkező előjellel lehet fontos eleme a nemzetközi mintákat kereső magyar iparpolitika példatárának. A spanyol esetben — amint azt barcelonai szerzőpárosunk tanulmánya részletesen bemutatja — a kereskedelempolitikai eszközökkel is bőven élő iparpolitika igen sikeresen készítette elő az előzetes alkalmazkodást az ország EK-tagságához. A spanyol iparfejlődés újabb keletű feszültségpontjainak az áttekintése pedig azért lehet tanulságos, mert fontos, hogy a magyar gazdaságstratégiai gondolkodás lassan már arra az időszakra is felkészüljön, amikor a magyar ipar valóban az európai gazdasági tér erős versenyhatásoknak kitett szereplője lesz. Ezzel szemben német példánk a keleti környezetében nemrég még sokat irigyelt volt NDK gazdaságának alkalmazkodási, valójában „beilleszkedési” nehézségeit szemlélteti.

A magyar iparpolitika mérlegének egyik vagy másik serpenyőjébe tehető példánk sorát egy mély és módszertanilag különösen igényes strukturális elemzés nyitja meg. Az 1988—1991 közötti időszakra az elmúlt évek magyar iparfejlődésének több, szinte egyidejű strukturális fordulópontja tehető. A tanulmányban közölt elemzés szakszerű érvanyagot adhat azoknak is, akik állást kívánnak foglalni a magyar „iparvesztési” folyamat értékelésével kapcsolatban.

Két magyar szektorális tanulmányunk olyan területekkel foglalkozik, amelyek a következő évek magyar iparfejlődésének „hordozói”, s műszaki fejlődési szem-

pontból akár gócpontjai is lehetnek. Ezzel a két anyaggal egyben olyan tematikus sorozatot is kívánunk indítani a folyóiratban, amely rendszeresen elemzi egy-egy fontos hazai iparág fejlődésének legfrissebb fejleményeit.

A magyar iparfejlődés növekedési és kibontakozási pályára állítása természetesen azt is megköveteli, hogy a vállalatok alkalmazkodási folyamata végre széles sávon befejeződjen. Ehhez ugyancsak nem haszontalanok a nemzetközi példák: a nyugatnémet gazdaság sokáig leggyengébb pontjának számító Saar-vidéken igen tanulságos válságmenedzselési és struktúraátalakulási folyamat ment végbe, amelyben nem az állam, hanem a mikroszféra játszotta az igazán fontos szerepet.

Két rövidebb magyar vállalatgazdasági tanulmányunk ugyancsak a strukturális alkalmazkodás mikroszintjéről ad tájékoztatást. Információs értékük mellett az is indokolhatja elolvasásukat, hogy folyóiratunk „bázisintézményének”, az MTA Ipar- és Vállalatgazdaságkutató Intézetének két igen fontos kutatási területéről számolnak be. Szemléltetik azt, hogy az Intézet tevékenységében kulcsszerepe van a vállalati tevékenységet közvetlenül segítő kutatómunkának.

Török Ádám

főszerkesztő

TARTALOM

KÜLGAZDASÁG

| | |
|---|----|
| Antonio Cañabate—Jose Cabre A spanyol gazdaság nemzetközi nyitása | 9 |
| Karl Brenke: Forlakoztatási feszültségek egy volt keletnémet tartományban | 32 |

GAZDASÁGPOLITIKA

| | |
|---|----|
| Petz Raymund: Szerkezetváltás a magyar gazdaságban 1988—1991 között | 46 |
| Somai Miklós: Autóipar és autópiaac Magyarországon | 61 |
| Frigyesi Veronika: A biotechnológia fejlődésének gazdasági feltételei | 87 |

VÁLLALATGAZDASÁG

| | |
|--|-----|
| Wilhelm Mannsbart—Barbara Schlomann: Az acélipar válsága Németországban — A Saar-vidék gazdaságának átalakulása | 109 |
| Parányi György: Szerelésközpontú minőségirányítás — Magyar részvétel egy EUREKA projektben | 113 |
| Hoványi Gábor: Vállalati válságok előrejelzése | 120 |

Külgazdaság

| | |
|---|-----|
| Az EGK és az EFTA összeolvadási folyamata és a közép-keleteurópai államok | 131 |
| Növekvő szakemberhiány az Európai Közösség országaiban | 139 |
| Nemzetközi ipargazdasági konferencia Izraelben | 146 |
| A szakterület új könyvei | 151 |

CONTENTS

FOREIGN ECONOMY

- A. Cañabate—J. Cabre: Opening the Spanish economy to the world market 9
K. Brenke: Employment problems in a former East-German province 32

ECONOMIC POLICY

- R. Petz: Structural changes in the Hungarian economy between 1988—1991 46
M. Somai: Automobile industry and market in Hungary 61
V. Frigyesi: Economic conditions for the development of biotechnology 87

INDUSTRIAL ECONOMICS

- W. Mannsbart—B. Schlomann: Steel crisis in Germany — economic transformation of the Saarland 109
Gy. Parányi: Assembly-oriented quality management — Hungarian participation in an EUREKA project 113
G. Hoványi: Forecasts of company crisis 120

Foreign economy

- Adherence of EC and EFTA and the Central East-European countries 131
Growing shortage of skilled labour in EC-countries 139
International conference on industrial economics in Israel 146

- New Books 151

SUMMARY OF THE ARTICLE

Antonio Cañabate—Jose Cabre

Opening the Spanish economy to the world market

The study presents how successfully the industrial policy including trade policy measures prepared the adjustment of the Spanish economy to the EC-membership. The Spanish economy is facing new challenges due to the liberalisation of trade and the inflow of foreign direct investment.

Karl Brenke

Employment problems in a former East-German province

The situation of all economic branches of the province reflects the heritage of the past. On the basis of a detailed analysis of industry, agriculture and services the article presents the economic policy measures applied for restructuring the region.

Raymund Petz

Structural changes in the Hungarian economy between 1988—1991

The article identifies major structural changes in the period of transition. The following factors influencing structural changes have been selected as variables of an econometric computation: profitability, liquidity, trade patterns, redistribution, size and concentration.

Miklós Somai

Automobile industry and market in Hungary

How has import liberalization influenced the automobile market in Hungary and what is the price/quality ratio of domestically produced cars? The new factories are able to offer cars to Hungarian buyers? These are the main points of the article which presents also a case study of Suzuki showing why Hungary has been selected for this investment and what are the main elements of Suzuki's strategy in Hungary.

Veronika Frigyesi

Economic conditions for development of biotechnology

Based on international literature the article presents the role of economic policy, regulation, international cooperation, cooperation between enterprises, universities, research institutes, financial institutions and public opinion on the development of biotechnology.

Wilhelm Mannschbart—Barbara Schlomann

Steel crisis in Germany — economic transformation of the Saarland

Among the regions of former West Germany mainly affected by the steel crisis was the Saarland. The article presents the joint efforts made by the government and by local authorities to solve social tensions and to help restructuring the region.

Antonio Cañabate - Jose Cabre

A spanyol gazdaság nemzetközi nyitása*

BEVEZETÉS

Tanulmányunkban a spanyol külgazdasági nyitás folyamatának alakulásáról, viszontagságairól, sikereiről és kudarcairól kívánunk beszámolni, így olyan, referenciaként szolgáló modellt mutathatunk be, amelyből a magyar gazdaság meríthet, hogy célszerű mértékű világgazdasági integrálódását elérje.

Mindenekelőtt megjegyezzük, helytelen lenne arra gondolni, hogy a spanyol gazdaság külső nyitásának folyamata a demokratikus átalakulással kezdődött, vagy hogy a demokratikus átalakulás befejeződésével lezárult volna. Noha általában meggondolatlanságnak tűnik merev szakaszhatárok kijelölése, a könnyebb megértés érdekében három szakaszra oszthatjuk a spanyol külső nyitási időszakot.

Az első szakasz az 1950-es évek végén kezdődött a Stabilizációs Tervvel, és a spanyol polgárháború után bevezetett autark gazdaságpolitikával történt szakítással. E szakasz legfőbb jellemzője, hogy ekkor rakták le a külső nyitás alapjait, újdonsága abban állt, hogy új vámtörvény szabályozta a külkereskedelmet. Az 1960. évi vámtörvény a Brüsszeli Vámnómenklatúra előírásait alkalmazza és liberalizálja sok termék forgalmát, amely addig az „állami kereskedelem”¹ hatáskörébe tartozott.

A második szakasz az 1970-es évekre esik három szerződés aláírásával: az első, az EK és Spanyolország között 1970-ben aláírt Preferenciális Egyezmény, amelynek célja mindkét régióban a kereskedelmi forgalmat akadályozó korlátok fokozatos lebontása. Ehhez járult, hogy 1977-ben Spanyolország hivatalosan kérte az EK-ba való felvételét. Az 1977 és 1980 között aláírt másik két szerződés jelentős liberalizációs lépést jelentett. Ezek egyike, amelyet Spanyolország az EFTA-val kötött, kiterjesztette a Preferenciális Egyezmény hatályát Spanyolország és az EFTA-tagországok kereskedelmi forgalmára. A másikat a tokiói GATT-fordulón írták alá számos termék vámtételének 40% körüli csökkentéséről.

* A cikk az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézetében 1992-ben folytatott International Patterns versus the Hungarian Structure of Market Protection in Industry című, az EK által támogatott ACE-program spanyol munkaanyagának szerkesztett és kisebb mértékben átdolgozott változata.

¹ Ezeket a termékeket csak valamely közintézmény, vagy az általuk megbízott magánszemélyek importálhatták.

A harmadik szakasz 1986-ban Spanyolországnak az EK-ba való belépésével vette kezdetét és elvileg 1993-ig tart. Ekkor — egyebek között — megtörténik

- a kereskedelmi korlátok teljes lebontása a EK-tagországokkal fenntartott forgalomban;
- az EK külső vámtarifáinak alkalmazása;
- az export fiskális könnyítéseinek megszüntetése;
- a spanyol csatlakozás előtt kötött EK-szerződések hatályának kiterjesztése Spanyolországra, mint például a Lomé-i Egyezmény és a földközi-tengeri országokkal aláírt megállapodások. Mindezek a volt gyarmati országokkal kötött egyezmények gyakorlatilag teljes vámmentességet biztosítanak az ilyen országokból származó termékeknek.

AZ ÁLLAMILAG ELLENŐRZÖTT KERESKEDELEMTŐL AZ EKG-HOZ VALÓ CSATLAKOZÁSIG

A polgárháború befejezésétől (1939) a hatvanas évtized kezdetéig a spanyol gazdaság jellemzője az államilag ellenőrzött kereskedelem és a hazai piac felvevőképességére alapozott és autarkióra törekvő gazdaságpolitika volt. A külkerkedelem ellenőrzésének eszközrendszeréhez tartozott az import jelentős mennyiségi korlátozása és a diszkrecionális importengedélyezési rendszer alkalmazása. Ez előnyben részesítette azokat a termékeket, amelyeket nem termeltek Spanyolországban. Ennek a politikának az eredményeként gyakorlatilag teljesen megszűnt az importverseny és csökkent a belső versenyképesség.

Az 1959-ben kezdődött gazdasági liberalizáció kiterjedt a kül- és a belgazdaság működésére egyaránt. A több, az Opus Deihez² tartozó minisztert is magába foglaló, mégis elsősorban technokrata színezetű kormány által kidolgozott új gazdaságpolitika létrejött nemcsak gazdasági jellegű okoknak, hanem politikai motivációknak is tulajdonítható. Fő cél az ország jobb külföldi elfogadtatása volt. Ez a törekvés tükröződik az 1959 júliusában a nemzetközi szervezeteknek megküldött Memorandumban, amelyben Spanyolország a gazdaság liberalizálására vállalt kötelezettséget.

A liberalizáció és a nyitás irányvonalát a Gazdasági Stabilizáció és Liberalizáció Terve határozta meg (1959. július 21-i Gazdasági Rendezésről szóló Törvényerejű Rendelet — Decreto Ley de Ordenación Económica). Ezzel a tervvel egy olyan időszak kezdődött, amelynek során megvalósultak azok a reformok, amelyek lehetővé tették Spanyolország számára, hogy — habár bizonyos késéssel — kövesse a nyugati gazdaságok már korábban megindult növekedési pályáját, felszálljon a nyugati gazdaságnövekedés vonatára, amely már az előző évtizedben mozgásba len-

² Opus Dei: katolikus vallási szervezet, melynek világi tagjai az 1950-es és az 1960-as években jelentős befolyást gyakoroltak a spanyol gazdasági, majd a politikai élet alakulására (*A ford. megj.*).

dült. A késés ellenére — nagymértékben a külfölddel fenntartott gazdasági kapcsolatok hatásának köszönhetően — az új helyzetből jelentős haszon származott a spanyol gazdaság számára.

A vámrendszer és más külkereskedelmi korlátok

A Stabilizációs Terv, illetve az 1959 júniusában a nemzetközi szervezetekhez küldött Memorandumban vállalt kötelezettségek következtében a külkereskedelem számára új feltételrendszer alakult ki, amely alapvetően az alábbi három tartóoszlopra támaszkodott:

- az 1960. évi új vámtörvény,
- az úgynevezett kereskedelmi rendszerek és
- az úgynevezett Belső terhelést kiegyenlítő illeték [Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores — (ICGI)]

Az 1960. évi új vámtörvény

A külkereskedelem liberalizációjának logikus következményeként a vámtarifarendszer a vámpolitika fontos eszközévé vált. Ebből kiindulva fogadták el 1960. május 1-jén az új vámtörvényt, amely meghatározta a követendő elveket, majd az 1960. május 20-i rendelet az új vámtarifákról. Ezek váltották fel az 1920-ban megállapított, úgynevezett Cambo-féle vámtarifákat. Az új vámtarifarendszerbe felvett, és a megváltozott körülményekhez jobban alkalmazkodó eszközzé vált technikai újdon-ságok közül érdemes kiemelni a következőket.

— Osztályozási rendszerként átvette a nemzetközi konszenzuson alapuló Brüsszeli Vámegyüttműködési Tanács nomenklatúráját. Ez a lépés gyakorlatilag egy „bürokratikus vámkorlát” felszámolását jelentette, ami kedvezett a kereskedelmi kapcsolatok alakulásának.

— Elhagyták az 1922. évi vámtarifarendszer „specifikus” vámtarifáját, amely az importot terhelő vámtételt a számított vagy mért súly alapján határozta meg. Helyette bevezették az érték szerinti (ad valorem) vámtarifarendszert, amelyben az importált áru vámtételét értéke százalékában állapítják meg. Az új rendszer előnyösebb a korábbinál, mivel világosabb és rugalmasabban alkalmazható.

E változások jelentős javulást hoztak, de az új vámszabályok sem voltak hibátlanok. Például azért, mert szándékosan vagy akaratlanul túlzottan magasán szabták meg a hazai termékek kereskedelempolitikai védelmének szintjét. Az importtermékek árát a vámhivatalokban egyrészt a reális értéknél alacsonyabbra becsülték, mivel nem vették figyelembe a származási országtól Spanyolországig történt szállításuk költségeit. Másrészt a hazai termékek árát a ténylegesnél alacsonyabbra értékelték, éppen a korábbi protekcionista szemlélet és gyakorlat továbbélő hatásaként. Ily módon a két, tévesen megállapított ár egybevetéséből alakították ki a vámtételt, ami túlságosan magas szintű védelmet nyújtott a hazai termékeknek.

Az 1960. évi vámtörvényt többször megváltoztatták, és a módosítások általában bonyolultabbá tették alkalmazását. A vámtörvény előírása szerint a vámtarifa csak egyetlen oszlopot tartalmazott, az elkészült vámtarifarendszerben azonban kétfajta vámtétel volt. A *végleges vámtételek*, amelyeket egyetlenként kívántak alkalmazni a törvény érvényessége idején, és az *átmeneti vámtételek*, amelyek alacsonyabbak voltak a végleges vámtételeknél. Az utóbbiakat a nem szabadon importálható termékekre alkalmazták (azokra tehát, amelyeknek behozatala továbbra is mennyiségi korlátozás alá esett), és olyan termékekre, amelyeket nem állítottak elő Spanyolországban, vagy hazai termelésük megkezdése rövid időn belül nem volt várható. Végül ezek az átmeneti vámok váltak általánossá, 1971-ben ugyanis megszüntették az úgynevezett végleges vámtételeket.

A változások egy része ideiglenes, vagy rendkívüli jellegű volt, mások viszont miután beépültek ezekbe a megállapodásokba (mint például a GATT-tal aláírt megállapodás, az EK-val és az EFTA-val kötött preferenciális megállapodások), véglegessé váltak a preferenciális megállapodásokat aláíró országok számára.

Léteztek konjunkturális vámtételek is, amelyeket 1973 után vezettek be kettős céllal: egyrészt azért, hogy megfékezzék az inflációt, másrészt pedig azért, hogy eleget tegyenek az ebben az időben jelentkezett liberalizációs igényeknek. A már említett változtatások rendkívül bonyolulttá tették a vámtörvény alkalmazását, de ezekhez járult olyan, még különlegesebb vámtarifák bevezetése, mint

- a mozgó (változó) vámtarifa, amely bizonyos javaknak nyújtott kiegészítő védelmet;
- a kiegyenlítő jellegű vámtarifa, amelyet bizonyos élelmiszerekre alkalmaztak;
- valamint a kompenzációs és dömping elleni vámtarifa, amely a tisztességtelen árverseny elleni védelmet kívánta szolgálni.

Kereskedelmi rendszerek

A nemzetközi szervezetekkel kötött megállapodásokban vállalt liberalizációs kötelezettségek következményeként az állam a mennyiségi korlátozásokat fokozatosan felváltotta a liberalizált import rendszerével. Ennek érdekében négyféle kereskedelmi rendszert vezettek be, s ezek a rendszerek különböző szintű megszorításokat tartalmaztak. Ezek a rendszerek a következők:

- liberalizált kereskedelmi rendszer,
- globalizált kereskedelmi rendszer,
- kétoldalú kereskedelmi rendszer,
- állami kereskedelmi rendszer.

1959 után a spanyol Kereskedelmi Minisztérium közzétette azoknak a *liberalizált termékeknek* a listáját, amelyeket behozatali engedély nélkül lehetett importálni. Igaz, előzetesen be kellett nyújtani a „liberalizált termékek importjára vonat-

kozó nyilatkozatot” a Kereskedelmi Minisztériumnak a szükséges devizaengedély megszerzése végett. Kezdetben ezt a rendszert az OECD-országokból származó termékekre alkalmazták, később azonban kiterjesztették a világ majdnem minden országából származó termékekre is.

A *globalizált kereskedelmi* rendszert átmeneti jelleggel létesítették olyan áruk számára, amelyeknek behozatalát — későbbi liberalizációjuk előtt — mennyiségi korlátozásnak vetették alá. Ezeknek a termékeknek a behozatala elvben évenként, általában a megelőző évben meghirdetett úgynevezett „globális importkvóták” és előzetes jóváhagyás alapján történt, bár a származási helyet illetően semmiféle korlátozás alá nem estek. A kvótarendszer az import korlátozását volt hivatva szolgálni annak érdekében, hogy támogassák az azonos hazai termékek fogyasztását a belső piacon.

A *kétoldalú kereskedelmi* rendszert a nem konvertibilis valutájú országokból származó importra alkalmazták azzal a céllal, hogy megkönnyítsék a devizális elszámolásokat. Az e rendszerbe tartozó importárúk behozatala előzetes engedély alapján történt és korlátozás alá esett az áru mennyiségét és származási helyét illetően is. Amellett, hogy az előző két rendszerben az import engedélyköteles volt a kvóta megléte esetén is, az állami adminisztráció diszkrecionális módon döntött az engedély kiadásáról.

Végül a legszigorúbb korlátozású rendszer az *állami kereskedelem* volt, amely alapján kizárólag valamely közintézmény, vagy általa megbízott ügynökség importálhatta a megfelelő külföldi árukat. 1975-ben ezt a rendszert főként a mezőgazdasági termékekre és állami monopólium útján értékesített árukra alkalmazták, amely termékeknek a kereskedelmét hivatalosan szabályozták és ellenőrizték.

Belső terhelést kiegyenlítő illeték

A GATT 3. és 16. cikkelyei meghatározzák ezt az elvet, amely alapján a célország az importot megterhelheti. A nemzetközi gyakorlatban alkalmazható elv szerint a fogyasztást terhelő közvetett illetékekkel terhelhető az áru abban az országban, ahol elfogyasztják.

Ennek a rendszernek a bevezetéseként az 1960. júniusi rendelet — a vámtarifa mellett — adót vetett ki az importcikkre, azzal a kifejezett céllal, hogy az importcikkeket a Spanyolországban gyártott hasonló termékekre kivetett közvetett illetékekkel egyenértékű költségek terheljék. Ezzel szemben az exportcikkeket mentesítették az őket terhelő mindenfajta közvetett adótól.

1964-től, az adóreform bevezetésével egy időben vezették be a belső terhelés-kiegyenlítő illetékeket, amely az addigi hazai költségterheket váltotta fel. Ezt az importra kivetett illetéket az exportárúk adó- és illetékmentesítésével együtt a „határnál történő kiigazítási rendszernek” (ami lényegében egyfajta határkiegyenlítési illetéknek felel meg — *A ford. megj.*) nevezték.

Elvben az illeték célja az importárúk költség szintjének a belföldön előállított gyártmányok költség szintjére való emelése volt, a gyakorlatban azonban ennek az

illetékfajtának a bevezetése, kezdettől fogva, ténylegesen a hazai termékek védelmét szolgáltatta. Valóban, amint néhány tanulmány rámutatott erre, az 1960 és 1985 közötti időszakban ez az illeték kiegyenlítette a vámtarifa fokozatos csökkentését, és végül nagyobb értéket képviselt, mint maga a vám³.

A spanyol közvetett illetékrendszer alapja az úgynevezett ITE (Impuesto del Tráfico de Empresas — vállalati forgalmi adó) volt, amellyel a gyártás különböző időszakában terhelték meg az áru globális árát. Ez a halmozott és több fázisú jelleg azonban bonyolulttá tette egy adott terméket sújtó illeték kiszámítását. Emiatt azután számtalanszor magasabb ICGI-t állapítottak meg, mint a belföldi illetékek együttes összege. A kettő közötti különbség az ICGI védelmi szerepét mutatja, ami számszerűleg kifejezve változó volt ugyan attól függően, hogy milyen termelési szektorról és termékről volt szó, megközelítő becslések szerint azonban átlagosan három százalékpontonra tehető.

A vámpolitika egyéb elemei

Amint már az előbbieken említettük, a költségterhek szabályozása magában foglalta ugyanúgy az importcikknek költségterhelését — ami elméletileg azonos volt a belföldi közvetett illetékek összegével —, mint az exportcikknek adó- és illetékterheinek csökkentését, ami a közvetett adók és illetékek együttes összegének felelt meg.

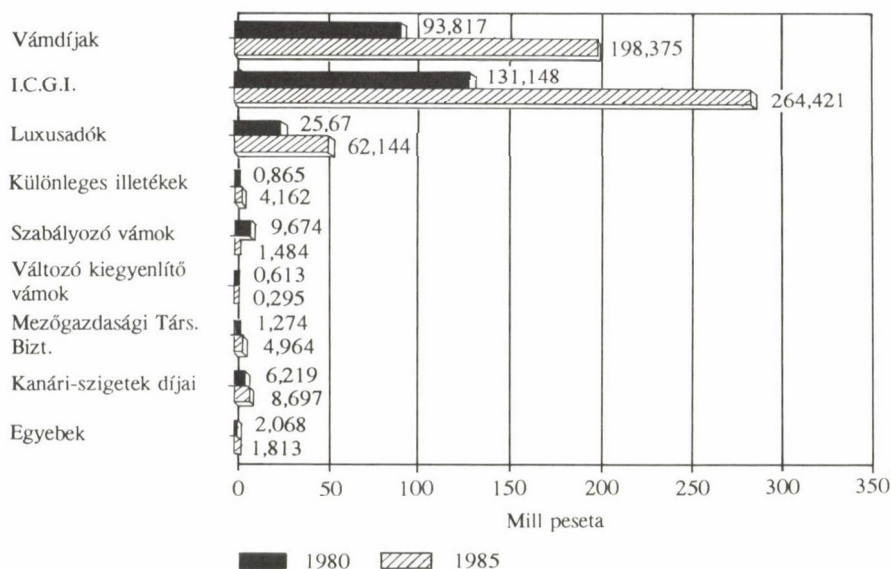
Az exportcikknek adó- és illetékmentesítésének szintje éppen olyan nehezen volt megállapítható, mint az ICGI. Ez lehetővé tette, hogy a hatóságok az exporthoz a tényleges belső költségterhet meghaladó könnyítéseket adjanak, ami a gyakorlatban az export burkolt szubvencionálását jelentette. Ez a gyakorlat, bár nehezen bizonyítható, széles körben elfogadottá vált. Nem hallgatható el az sem, hogy — bevezetése óta — ezt a költségmentesítést díszkrecionálisan alkalmazták az exportcikknek körét és a mentesítés összegét tekintve egyaránt.

Léteztek a vámrendszerhez kapcsolódó más sajtóságos megoldások is a hazai termékek védelmére, mint amilyen a bér munka (tráfico de perfeccionamiento) esete. Ezzel kívánták elkerülni, hogy a vámsorompó negatív hatást gyakoroljon a hazai exporttermékek versenyképességére. A bér munkánál kedvező vámeljárást — esetleg a vámtéher eltörlését — alkalmazták olyan importtermékekre, amelyeket beépítettek exportra kerülő hazai termékekbe. Ezt a vámkezelési eljárást többféle módon alkalmazták, mint például ideiglenes behozatali engedély formájában (ekkor vámfizetés nélkül), vagy az importált alapanyag vagy alkatrész vámjának elengedésével, ha a késztermék exportra került.

Végül megemlítendő az importcikkre kivetett luxusadó, amely meghatározott belföldi termékeket is terhel; a mezőgazdasági társadalombiztosítási illeték, amely a mezőgazdasági dolgozók társadalombiztosításának finanszírozását segíti, valamint a Kanári-szigeteken kivetett különleges eljárási illeték.

³ Lásd: Agustín Cañada és Ana Carmena: „Protección de la Economía Española: Un análisis de la Evolución en el período 1980–1986”. Revista de Economía.

1. ábra
Az importhoz kapcsolódó illetékek és adók
1980 és 1985



Az 1. ábrán megfigyelhető, hogy az említett vámeljárások külön-külön milyen bevételt jelentettek a kincstár számára.

A nemzetközi szervezetekkel kötött megállapodások

Az EK-val 1970-ben aláírt Preferenciális Megállapodás

Az EK és Spanyolország 1970. június 29-én írta alá a Preferenciális Megállapodást, amelynek előkészítő tárgyalásai 1967 óta folytak. A megállapodás célja, amint annak szövegében olvasható, a „Spanyolország és az EK közötti kereskedelmi forgalom előtt álló akadályok fokozatos megszüntetése”⁴.

A megállapodás végrehajtására két periódust jelöltek meg. A hat évig tartó első időszakban a vámok kölcsönös és fokozatos csökkentése volt a cél. A második szakaszban szabadkereskedelmi zóna létrehozását tervezték, erre azonban nem került sor, mivel 1977 júliusában Spanyolország hivatalosan kérte felvételét az Európai Gazdasági Közösségbe.

A Preferenciális Megállapodás az ipari termékeket a mezőgazdasági terményektől eltérő elbánásban részesítette. A megállapodásban az EGK kötelezettséget vállalt arra, hogy 60%-kal csökkenti a spanyol iparcikkek vámtételét.

⁴ Az EGK és Spanyolország közötti Preferenciális Megállapodás 13. cikkelyéből.

Néhány termék részben vagy teljesen kimaradt a vámcsökkentésből oly módon, hogy külön-külön listába foglalták a teljes vámcsökkentésben és a részleges vámcsökkentésben részesített termékeket, valamint azokat, amelyeket teljesen kizártak ebből a körből. Ezek között a cikkek között szerepeltek a nyersolajtermékek, a gyapot, néhány textilipari termék, cipő, só, ólom, ón, parafa, pamutfonal és szintetikus textilipari termékek. Az Európai Szén- és Acélközösség Szerződésében szereplő szén-, valamint kohászati és vasipari termékek semmilyen vámcsökkentésben sem részesültek.

Spanyol részről a vámkedvezményben részesített EK-árucikkeket három listába foglalták. Az „A” listában felsorolt termékek esetében a spanyol vámtörvényben meghatározott vámtarifát 60%-kal csökkentették. A „B” és „C” listában szereplő árucikkek egyaránt 25%-os vámcsökkentésben részesültek. A két lista között az volt a különbség, hogy amennyiben 1974. január 1-jétől a Közösség 60%-ról 70%-ra emelné a vámcsökkentés mértékét, abban az esetben Spanyolország ugyanilyen vámcsökkentést alkalmazna az „A” listára felvett termékekre és 30%-ra emelné a „B” listán szereplő árucikkek vámkedvezményét. Ezzel a lehetőséggel azonban nem éltek a szerződő felek. Összeállítottak egy negyedik, „D” listát is, amely azokat az árucikkeket sorolta fel, amelyeket nem liberalizáltak és amelyeknek a szállítását mennyiségi korlátozásnak vetették alá.

A Közösség lényegesen kisebb vámkedvezményt nyújtott a mezőgazdasági termékeknek. Meghatározott termények vámját 40%-kal mérsékeltek azzal a feltétellel, hogy az EK-ba való belépéskor a termény ára azonos vagy alacsonyabb lesz, mint a hasonló EK-termék ára. Amennyiben ez a feltétel nem teljesülne, a spanyol exportcikk nem részesülhet vámkedvezményben, sőt a spanyol terméket kiegészítő illetékkel terhelik meg. Az olívaolaj e cikkre alkalmazott vámból 100 kg-onként 0,5 egységnyi engedményben részesül. Végül a spanyol paradicsom és a csemegeszőlő vámtarifájának 2-3 hónapra szóló időszakos csökkentésében, valamint meghatározott mennyiségű spanyol bor vámkedvezményben részesült meghatározott feltételek mellett.

Spanyol részről azonos elbánásban részesítették az iparcikkeket és a mezőgazdasági terményeket, és az utóbbiakat is felvették a 60% és 25%-os vámkedvezményt kapott áruk listájára. Ezen kívül a spanyol fél kötelezettséget vállalt arra, hogy bizonyos mennyiségű vajat és sűrített tejet vásárol az EK-tól és eltörli a mennyiségi korlátozásokat bizonyos fajta, az EK országaiból származó sajtokra.

1980-ban önkorlátozó megállapodás lépett életbe, amely az EK országaiban túlságosan versenyképes néhány spanyol textilipari termék bevitelének mennyiségi korlátozását határozta meg. Ez a lépés ellentétben állt a Közösséggel 1970-ben kötött megállapodással, amely szerint a spanyol eredetű iparcikkek mentesülnek a mennyiségi korlátozásoktól.

A Preferenciális Megállapodás szerint „tilos minden olyan belső fiskális jellegű szabály vagy gyakorlat alkalmazása, amely közvetlenül vagy közvetve megkülönböztetést tesz az egyik vagy a másik szerződő féltől származó hasonló termékek kö-

zött”. Ezzel kapcsolatban az Európai Gazdasági Közösség szóvá tette, hogy a Belső terheléskiegyenlítő illeték és az exporttermékeket terhelő belső adók és illetékek visszatérítése ellentétben áll a megállapodással.

Külön kellett kidolgozni azokat a kritériumokat, amelyek alapján megállapítható volt az „eredeti termék” fogalma.

A Preferenciális Megállapodás 1970. évi aláírását követően az EGK tagállamainak száma növekedett Dánia, Írország és az Egyesült Királyság 1973. évi csatlakozásával.

Spanyolország kérte a megállapodás lényeges felülvizsgálatát annak érdekében, hogy figyelembe vehessék a három ország csatlakozásának a kihatásait, valamint azokat az engedményeket, amelyeket az EGK nyújtott más mediterrán országoknak (köztük Marokkónak). Annak ellenére, hogy nem sikerült egyetértésre jutni, 1977 júliusában Spanyolország egyoldalúan kiterjesztette a Preferenciális Megállapodás érvényességét az EK három új tagállamára. Ugyanez történt Görögország közös piaci csatlakozásakor az 1982. januárban aláírt jegyzőkönyv alapján.

A spanyol külkereskedelem fontos része az EK-val folyt, így a preferenciális megállapodás jelentős hatást gyakorolt a kereskedelmi mérleg alakulására. A megállapodás érvényességének idején az EGK-val folytatott kereskedelem 40%-os deficitjét sikerült megszüntetni és a mérleg kiegyenlítetté vált, sőt az EK néhány országgal szemben aktívum is keletkezett.

Egyéb nemzetközi megállapodások

1977 és 1980 között Spanyolország két nemzetközi megállapodást kötött, amelyek végrehajtása liberalizációs intézkedéseket igényelt. Az EFTA-val aláírt megállapodás előírta az ipari termékek kereskedelmi forgalmát akadályozó tényezők fokozatos felszámolását és az EGK-val kötött preferenciális megállapodás feltételeinek kiterjesztését az EFTA tagországaira.

A másik megállapodást a GATT tokiói fordulóján írták alá. Az ebben foglalt 40% körüli vámcsökkenés a termékek széles körére terjed ki.

CSATLAKOZÁS AZ EGK-HOZ

Az 1977. november 5-én kezdődött hosszú és fáradtságos tárgyalásokat követően, 1985. június 12-én írták alá Spanyolországnak az EGK-hoz való csatlakozásáról szóló megállapodást. Spanyolország csatlakozása az EGK-hoz jelentősen meggyorsította az ország kereskedelempolitikai nyitását. Ennek áttekintéséhez célszerű megkülönböztetni az EK Autonóm Kereskedelmi Politikáját, amelyet a Közösség egyoldalúan határoz meg, és az Egyezményes Kereskedelmi Politikát (The Agreement's Commercial Policy), amelyet az EK köt sokoldalú vagy kétoldalú tárgyalások után az országok széles csoportjával.

Autonóm Kereskedelmi Politika

A csatlakozási megállapodásban Spanyolország kötelezte magát arra, hogy 7 éves átmeneti időszak alatt csökkenti a vámokat az alábbiak szerint.

Egyrészt *felszámol minden akadályt* a tagországokkal folytatott kereskedelemben. Eszerint csökkenti a vámokat a tagországok termékeivel szemben — ugyanúgy, mint a tagországok a spanyol árucikkkel szemben — oly módon, hogy az átmeneti időszak befejeztével, 1992 végén a vámok megszűnnek.

A vámcsökkenés, 1986 márciusától kezdődően, a következő ütemben történt.

- 1986. III. 1-jétől 10%-os csökkentés,
- 1987. I. 1-jétől 12,5%-os csökkentés,
- 1988. I. 1-jétől 15%-os csökkentés,
- 1989. I. 1-jétől 15%-os csökkentés,
- 1990. I. 1-jétől 12,5%-os csökkentés,
- 1991. I. 1-jétől 12,5%-os csökkentés,
- 1992. I. 1-jétől 12,5%-os csökkentés,
- 1993. I. 1-jétől 10%-os csökkentés.

Ez alól kivételek:

- bizonyos termékekre (textil stb.) vonatkozó kölcsönös mennyiségi korlátozások Spanyolország—EK, illetve EK—Spanyolország viszonylatban 4 éves időszakra,
- az átmeneti időszakot 10 évre módosították a gyümölcsök, a zöldségfélék és az olajos növények esetében,
- a borexportra különleges szabályokat érvényesítettek a 7 éves átmeneti időszakon belül,
- a spanyolországi tejtermelés mennyiségét maximálták.

Másrészt *összhangba hozták a spanyol vámtarifát* — amely háromszor magasabb volt — az EGK Közös Külső Vámtarifájával (TEC). Ez ugyanolyan ütemezésben és lépésekkel történt, mint a vámok eltörlése a tagországokkal folytatott kereskedelemben.

Ebből a folyamatból kimaradtak:

- azok a termékek, amelyeknek a vámterheit hosszabb átmeneti időszak alatt törölték el (gyümölcs stb.) és amelyeknek a vámját ehhez a hosszabb időszakhoz alkalmazkodva állapították meg,
- valamint azok a termékek, amelyek esetében a spanyol és a EK-vám közötti eltérés a csatlakozás előtt kevesebb volt 15%-nál. Ez esetben a vámokat 1986-ban egyetlen lépéssel hozták azonos szintre.

Az előbb említett kötelezettségek azt jelentették, hogy az 1992. év végére teljesen megszűnt a spanyol piac védelme az EK-ból származó termékekkel szemben.

Ezt a kedvező elbánást kiterjesztették azoknak az országoknak a területéről származó ipari termékek nagy részére is, amely országok Preferenciális Megállapodást kötöttek az EK-val, mint az EFTA-tagországok, a mediterrán országok és az ACP-országok⁵. Ugyanilyen elbánás alá esett az UNCTAD Általános Preferenciarendszere előnyeit élvező országok ipari termékeinek zöme.

Mindennek következtében 1992 végére Spanyolország teljes vámmentességet nyújtott áruimportja 80 %-ára, ami érzékelteti, hogy az EK-csatlakozás milyen liberalizációs erőfeszítést követelt meg tőle.

A kedvezményes elbánás alá nem tartozó harmadik országokból származó importra vonatkozó vámcsökkenés jelentős volt ugyan, de nem teljes. Ez abból a tényből következik, hogy a spanyol vámtörvény nagyobb védelmet nyújtott, mint az EK Közös Külső Vámtarifája. Konkrétan ennek a lépésnek a következtében a ténylegesen kivetett vámok átlaga közel 6 %-ról körülbelül 3,4 %-ra mérséklődött. Bár ez a csökkenés abszolút értékben nem tűnik jelentősnek, relatív értelemben (44 %) annál nagyobb. A csökkentés mértékéhez hozzá kell még számítani más, a piac védelmét szolgáló terhek megszűnését, mint például az ICGI.

Az EK-hoz való csatlakozás fontos változásokat hozott a külfölddel folytatott kereskedelmi ügyletek közvetett adóterheiben:

- eltörölték az exportadó-visszatérítési rendszert, melynek következményeként megszűnt néhány exportcikk rejtett szubvencionálása az adóvisszatérítéseken keresztül,
- az ICGI megszüntetése együtt járt az importot sújtó rejtett adóterhelés megszűnésével. Ugyanis becslések szerint átlagosan 3 %-kal magasabbak voltak az ICGI által okozott költségterhek, mint amennyi a hazai piacon terhelte a spanyol termékeket,
- mindkét előbbi vámszabályt felváltotta a határon az IVA (Impuesto de Valor Añadido = ÁFA), amely lehetővé teszi, hogy a határon nagyobb áttekinthetőséggel és pontossággal intézzék az áruk adóval való megterhelését, vagy adó alóli mentesítését.

Az 1986-ig Spanyolországban alkalmazott *négy* alapvető *külkereskedelmi szabályozási rendszert* a csatlakozáskor felváltotta az EGK-ban érvényes *egységes szabályozási rendszer*, az általános importszabályozási rendszer, amelyet a GATT-egyezményhez csatlakozott országokra alkalmaznak. Ebbe a rendszerbe tartozik minden termék, kivéve a textilárukat és a mezőgazdasági cikkeket. Ez a rendszer a szabadkereskedelem elvén alapul és csupán történelmi okokból, illetve olyan termékekre tartalmaz korlátozásokat, amelyek a társadalombiztosítás, az egészségügy működését, illetve a közérkölcst befolyásolhatják.

⁵ ACP-országok: az EK tagországainak volt gyarmatai Afrikában, a Csendes-óceánon és a Karib-tengeren, amelyekkel az EK a Yaoundéi, a Loméi, majd az Arushai Konvencióban társulási megállapodást kötött.

A csatlakozás szükségessé tette annak a rendszernek a megváltoztatását, amely az aktív vagy passzív *bérmunkához importált árucikkek vámterhelését* szabályozta. Az erre vonatkozó közösségi normatíva kétféle rendszert ismer:

- a) a vámelőjegyzés módszerét, amely esetben a bérmunkához importált árucikk nem kerül elvámolásra, azzal a feltétellel, hogy azt követően a megfelelő terméket exportálják,
- b) a visszatérítés módszerét, amely esetben a bérmunkához vagy más továbbfeldolgozás céljából importált árucikkre kivetett vám visszafizetésre kerül, amikor a készárut exportálják.

E két rendszer és a Spanyolországban korábban létesített rendszer közötti hasonlóság mutatja, hogy nem volt szükség nagy változtatásokra a EK-szabályzat átvételkor. Megváltozott azonban a rendszer alkalmazásának köre, miután természetesen kikerültek ebből az EK-országok termékei, ami jelentős változást hozott a korábbi helyzethez képest.

Az export feltételrendszerében az a legfőbb változás, hogy az EK-n belüli kereskedelemben *tilos támogatni az exportot*. Nem tiltott viszont ennek a módszernek az alkalmazása harmadik országokkal folytatott kereskedelemben.

Csatlakozásakor Spanyolország késznek mutatkozott arra, hogy *átvegye az Általános Preferenciarendszert*⁶ az EGK által alkalmazott formában. Továbbá kötelezte magát arra, hogy az Általános Preferenciarendszer alkalmazása által szükségessé tett vámcsökkentéseket ugyanolyan ütemben és idő alatt hajtja végre, mint az EK-országokkal szemben, valamint ugyanazokból az alapvámtarifákból indul ki, mint amilyeneket az EK-n belüli kereskedelemben alkalmaz. Ez utóbbi norma alkalmazása alól kivétel 51 érzékenynek minősített különböző jellegű termék (vegyszerek, textiliák, szórakoztató elektronikai cikkek stb.), amelyeket ugyan Spanyolország kedvező kereskedelempolitikai elbánásban részesít, de az EK-országok termékeire kivetett vámoknál magasabb vámtételekből indul ki.

Egyezményes politika

Az egyezményes politika szabályozza — egyezmények és megállapodások alapján — a harmadik országokkal fenntartott kapcsolatokat.

— Spanyolország kereskedelmi kapcsolatai az EFTA tagországaival nem szenvedtek lényeges változásokat. 1979 óta ugyanis érvényben van az EFTA és Spanyol-

⁶ Általános Preferenciarendszer: az UNCTAD 5 ajánlását követve a fejlett országok egy széles csoportja a hetvenes évek folyamán kereskedelmi kedvezményeket adott a fejlődő országoknak. Az EGK ezt 1971-ben fogadta el. Az Általános Preferenciarendszer alkalmazása előzetes tárgyalás nélkül történik, és nem igényel viszonyosságot a kedvezményezett ország részéről, mivel autonóm és egyoldalú léptékről van szó és a kedvezményezett országok kiválasztása is kizárólag a kedvezményt nyújtó országra tartozik.

ország között kötött szabadkereskedelmi megállapodás az ipari és a feldolgozott mezőgazdasági termékek kereskedelmére.

— Jelentős változások következtek viszont be a külkereskedelmi szabályokban, mivel az EK számos országgal kötött preferenciális megállapodásai Spanyolország számára is érvényessé váltak.

— Ezek közé tartoznak az úgynevezett Lomé-i Megállapodások, amelyeket az EGK kötött az ACP-országokkal. Ezek a megállapodások gyakorlatilag teljes vámmentességet nyújtanak a szerződést aláíró afrikai, karibi és csendes-óceáni országok teljes exportja számára.

— Ugyancsak éreztetik hatásukat a mediterrán országokkal kötött preferenciális megállapodások, amelyeket az EGK írt alá a Földközi-tenger partján fekvő 12 országgal.

Az említett preferenciális megállapodások két területen okoznak érzékeny változást Spanyolország kereskedelmi forgalmában:

- a) az ACP-csoport és a mediterrán medence országaival való kereskedelmi kapcsolatok erősödése negatív hatással lehet Spanyolország hagyományos külkereskedelmi kapcsolataira más területekkel, mint amilyen Latin-Amerika;
- b) az előbbihez kapcsolódó másik változás lehet néhány hagyományos latin-amerikai termék kiszorulása a spanyol piacról. Ezek a termékek: marhahús, gyapjú, fa, növényi zsírok, kávé, dohány, cukor és néhány textilipari termék.

Az említett két megállapodáson kívül az EGK számos egyéb különböző jellegű és tartalmú kötelezettséget vállalt, amelyhez Spanyolország is csatlakozott. Ily módon Spanyolországra is érvényesek az EK által a GATT-on belül vállalt sokoldalú kötelezettségek, valamint az UNCTAD védnöksége alatt kötött megállapodások, mint például az alapanyagokra vonatkozó programok, a textilexport önkorlátozására vonatkozó egyezmények.

A kétoldalú, nem preferenciális területen vállalt kötelezettségek kiterjednek néhány latin-amerikai országra (mint Brazília és Uruguay), állami kereskedelmet folytató országokra⁷ (a Kínai Népköztársaság és Kuba), vagy olyan országcsoportokra, mint az ASEAN Délkelet-Ázsiában és az Andesi Paktum tagállamaira.

„Mindenesetre, nagyobb tévedés kockázata nélkül, előre megmondhatjuk, hogy ezeknek a kötelezettségeknek egyike sem befolyásolja erősen a spanyol EK-csatlakozás előtt alkalmazott kereskedelmi szabályozást. Vagy azért, mert Spanyolország már hasonló kereskedelempolitikai elveket követett, mint az EGK, vagy azért, mert a megállapodások nem kellően erősek ahhoz, hogy érezhető irányváltást okozhassanak. Az egyetlen kivétel a válságban levő néhány szektorral (mint például a textilipar) kapcsolatos kötelezettségvállalás protekcionista jellege, ami kétségtelenül lehetővé tette és teszi a jövőben is az EGK belső piacának és így a spanyol piacnak a védelmét is a fejlődő országok versenyképes exporttermékeitől.”⁸

⁷ Lásd az 1. lábjegyzetet.

⁸ Spanyol Gazdasági Enciklopédia (Enciclopedia de Economía Española) 296. old.

A SPANYOL KÜLGAZDASÁGI NYITÁS HATÁSAIRÓL

Ebben az utolsó fejezetben igyekszünk mérleget készíteni a spanyol gazdaság külső (sok esetben ez alatt az EK értendő) nyitásának hatásáról, figyelembe véve ennek a nyitásnak nehézségeit és kockázatait. Ezeknek az okai a következők.

— A spanyol gazdaság fejlődésének rendkívüli bonyolultsága (a politikai rendszer radikális változása; az ipari szerkezetátalakítás; a hazai kereslet szokatlanul gyors növekedése a gazdasági fellendülés éveiben, ami a sok éven át kielégítetlen fogyasztási igény gyümölcse volt; tömeges külföldi működőtőke-beáramlás stb.) megkérdőjelezi a gyors elemzés megalapozottságát.

— Az utóbbi évek nemzetközi konjunkturális visszaesését — az 1970-es évek mély gazdasági válsága, a nyersolajárak ingadozásai, a dollár árfolyamának zuhanása, az 1987-es „tőzsdekrach”, az öbölháború, a szocialista tervgazdálkodási rendszer összeomlása stb. — fontos és változó külső tényezőként kell figyelembe venni a spanyol gazdaság eredményeinek vizsgálatánál.

A spanyol gazdasági nyitásról készült elemzésekből arra a következtetésre juthatunk, hogy a nyitás a spanyol gazdaságot a legérzékenyebben az EK tagországaival fenntartott kapcsolataiban érintette.

SPANYOLORSZÁG ÉS AZ EGK KERESKEDELMI KAPCSOLATAINAK ALAKULÁSA A NYOLCVANAS ÉVEKBEN

A nyolcvanas évek folyamán Spanyolország és az EGK közötti kereskedelem növekedésének üteme mindkét irányban gyorsabb volt, mint a felek kereskedelmének növekedése az egész világgal.

Amint az *1. táblázatból* megállapítható, a spanyol külkereskedelemben kiemelkedően vezető helyet foglalnak el az EK tagországai. 1989-ben ezek az országok a spanyol külkereskedelmi forgalomból több mint 50%-kal részesedtek: a spanyol import 57,08%-a az EGK-ból származott, míg az export 66,75%-a oda irányult. A nyolcvanas években a spanyol import az EGK-ból 5,31-szeresére, az oda irányuló spanyol export 4,2-szeresére növekedett.

Spanyolország viszonylagos súlya a Közösség kereskedelmének egészében mégis sokkal szerényebb (lásd a *2. táblázatot*), ha figyelembe vesszük, hogy 1989-ben a spanyol eladások az EGK tagországai összimportjának mindössze 2,7%-át jelentették, míg az onnan származó spanyol import a EK összes exportjának 3,73%-át tette ki. Ennek ellenére Spanyolország az EK szállítóinak listáján a 11., illetve az 5., míg vásárlói között a 9., illetve 3. helyet foglalja el attól függően, hogy magukat az EK-tagországokat szerepeltetjük-e ezen a listán.

Az EGK-val alakuló spanyol kereskedelem értékelésekor kétségtelenül fontos és nagy jelentőségű szempont, hogy miként alakult e forgalom kereskedelmi szaldója a tárgyalt időszakban. 1980 és 1985 között a szaldó egyértelműen kedvező irányzatú

1. táblázat

Spanyolország legfontosabb külkereskedelmi partnerei 1989-ben

(százalék)

| Országok vagy zónák | Import | Export |
|---------------------|--------|--------|
| EGK | 57,08 | 66,76 |
| Franciaország | 13,66 | 19,49 |
| NSZK | 16,07 | 11,86 |
| Olaszország | 10,42 | 9,66 |
| Egyesült Államok | 9,05 | 7,37 |
| Nagy-Britannia | 6,49 | 9,97 |
| EFTA | 5,63 | 3,95 |
| Japán | 4,79 | 1,37 |
| Összesen | 100,00 | 100,00 |

Forrás: Spanyol Vámfőigazgatóság és Statisztikai Hivatal.

2. táblázat

Spanyolország és az EK közötti kereskedelmi forgalom alakulása

(százalék)

| Év | Az EK részesedése Spanyolország külkereskedelmi forgalmában | | Spanyolország részesedése a Közös Piac külkereskedelmi forgalmában | |
|------|---|--------|--|--------|
| | Import | Export | Import | Export |
| 1980 | 30,71 | 48,58 | 1,37 | 1,56 |
| 1985 | 35,80 | 49,70 | 1,91 | 1,73 |
| 1989 | 57,08 | 66,76 | 2,70 | 3,73 |

Forrás: OECD, a Spanyol Vámfőigazgatóság és a Statisztikai Hivatal.

Spanyolország számára. A trend ugyanis 293 millió dollár deficitel kezdődik és fokozatos változással 1327 millió dolláros aktívummal zárult.

Ezzel szemben 1985 és 1989 között⁹ a helyzet erőteljesen romlott, s az időszak végül 11,024 millió dolláros jelentős deficitel zárult Spanyolország számára. Ez a deficit 1990-ben további 10%-kal növekedett. Alá kell húznunk azt is, hogy 1980 és 1985 között a spanyol export piaci részesedése az EK országaiban — amint világosan mutatják az előbbi táblázatok — gyorsabban nőtt, mint az EK részesedése a spanyol importban.

⁹ Emlékeztetőül: 1986-ban lépett érvénybe Spanyolország és az EGK által aláírt csatlakozási szerződés.

Ez a tendencia 1985 és 1989 között megfordult, aminek következtében a kereskedelmi mérleg Spanyolország számára növekvő mértékben vált deficitessé. Ezt annak jeleként is értelmezhetnénk, hogy a szerződő felek kölcsönösen aszimmetrikus kedvezményeket nyújtottak egymásnak. Elképzelhető persze, hogy számításba nem vett vagy alábecsült körülmények miatt ezek várt hatásai a megállapodás alkalmazásakor a két fél egyikénél mégsem érvényesültek.

A spanyol vállalatok versenyképességének alakulása

Az utóbbi években aggódva láhattuk, hogy a spanyol gazdaság elveszítette nemzetközi versenyképességét és következésképpen csökkentek a spanyol vállalatok lehetséges komparatív előnyei¹⁰, amelyeket az előző években¹¹ nyertek a külföldi piacokon.

A spanyol vállalatok eredendő komparatív előnyei három tényezőn alapulnak:

- az olcsó munkabéreken,
- a geopolitikai helyzeten,
- a spanyol gazdaság hitel- és fizetőképességén.

Az utolsó években azonban a helyzet megváltozott. A munkaerő ára emelkedőben van és elveszítette előnye egy részét, habár a spanyol munkabérszint még mindig alatta van az EK átlagának. Másrészt elgondolkodtatóak azok a hatások, amelyeket a Kelet-Európában bekövetkezett változások kiválthatnak. A kilencvenes évek Európájának egységesítése vagy germanizációja kiválthatja a külföldi befektetések Kelet felé fordulását és az európai gazdasági és pénzügyi hatalom vonzási központjainak az átrendeződését. Ez a geopolitikai változás kétségtelenül hatással lesz a spanyol vállalatok földrajzi elhelyezkedési előnyeire.

S végül a pénzügyi feltételek (a peseta árfolyama és a restriktív pénzügyi politika) hatással vannak a spanyol vállalatok fizetőképességére. A kép teljességéhez hozzátartozik a nagyon magas kamatláb, amelynek következtében a spanyol vállalatok számára sokkal drágább a hitelfelvétel, mint a fejlett európai országok vállalatai számára és amelyek — legalábbis mostanáig — rövid lejáratú spekulatív üzleti célokra vonzották a külföldi tőkét.

A spanyol gazdasági nyitás és a külföldi tőkebefektetés

Spanyolországban a külföldi tőkebefektetések hatása a fizetési mérlegre elsősorban a kereskedelmi deficit növelésén keresztül érvényesült.

¹⁰ Komparatív előny alatt a vállalatnak azt a képességét értjük, hogy versenyelőnyre tud szert tenni a nemzetközi piacon, vagyis kisebb költséggel termel, vagy nyújt szolgáltatást, illetve termékeinek és szolgáltatásainak imázsa és minősége jobb és magasabbra értékelt, mint a jelenlegi vagy a potenciális nemzetközi versenytársaké.

¹¹ Lásd: *José Villaverde Castro*: „La competitividad exterior de la economía española” (A spanyol gazdaság versenyképessége külföldön.) A cikk megjelent a *Revista de Economía*-ban 1990-ben.

A működőtőke-import és a spanyol külkereskedelem növekedése közötti összefüggések elemzése különösen nagy érdeklődésre tarthat számot a mostani helyzetben. Nemcsak azért, mert 1986 óta mindkét irányú forgalom növekedett, hanem azért is, mert a kettő összefüggése érthetőbbé teheti az elmúlt években a spanyol fizetési mérlegben bekövetkezett szerkezeti változások főbb vonatkozásait.

3. táblázat

A spanyol fizetési mérleg. Egyenleg

(millió dollár)

| Év | Árucikkek | Szolgáltatások | Előzőek egyenlege | Külföldi tőkebefektetések | Fizetési mérleg |
|------|-----------|----------------|-------------------|---------------------------|-----------------|
| 1964 | —1 071 | 1 702 | 631 | 255 | 886 |
| 1965 | —1 759 | 1 274 | —485 | 308 | —177 |
| 1966 | —1 992 | 1 427 | —565 | 343 | —222 |
| 1967 | —1 781 | 1 326 | —455 | 535 | 80 |
| 1968 | —1 575 | 1 332 | —243 | 586 | 343 |
| 1969 | —1 871 | 1 478 | —393 | 505 | 112 |
| 1970 | —1 873 | 1 952 | 79 | 669 | 748 |
| 1971 | —1 599 | 2 456 | 857 | 499 | 1 356 |
| 1972 | —2 136 | 2 887 | 751 | 932 | 1 683 |
| 1973 | —3 545 | 4 102 | 557 | 765 | 1 322 |
| 1974 | —7 069 | 3 824 | —3 245 | 1 669 | —1 576 |
| 1975 | —7 385 | 3 898 | —3 487 | 1 084 | —2 403 |
| 1976 | —7 327 | 3 033 | —4 294 | 2 018 | —2 276 |
| 1977 | —6 200 | 4 036 | —2 164 | 3 023 | 859 |
| 1978 | —4 024 | 5 657 | 1 633 | 1 718 | 3 351 |
| 1979 | —5 670 | 6 796 | 1 126 | 3 216 | 4 343 |
| 1980 | —11 724 | 6 537 | —5 187 | 4 194 | —993 |
| 1981 | —10 115 | 5 135 | —4 980 | 4 236 | —744 |
| 1982 | —9 243 | 5 142 | —4 101 | 1 840 | —2 261 |
| 1983 | —7 673 | 4 794 | —2 879 | 3 106 | 227 |
| 1984 | —4 040 | 6 344 | 2 304 | 3 332 | 5 636 |
| 1985 | —4 379 | 7 032 | 2 653 | —1 460 | 1 193 |
| 1986 | —6 267 | 10 523 | 4 131 | —1 514 | 2 617 |
| 1987 | —12 910 | 12 790 | —120 | 9 486 | 9 366 |
| 1988 | —18 002 | 14 312 | —3 690 | 10 619 | 6 929 |
| 1989 | —24 910 | 13 597 | —11 314 | 17 410 | 6 096 |
| 1990 | —29 232 | 13 282 | —15 950 | 18 474 | 2 524 |

Forrás: „Spanyolország fizetési mérlege”. Spanyol Kereskedelmi Államtitkárság.

A spanyol folyó fizetési mérleg (lásd a 3. táblázatot) hagyományosan deficittel zárul és két ellentétes irányú összetevőből áll: a kereskedelmi mérlegből, amely állandóan és növekvő mértékben deficitet, és a szolgáltatások mérlegéből, amely csillapító erő szerepét tölti be elsősorban a turizmus bevételeinek köszönhetően.

A nyolcvanas évektől kezdve változások következtek be a folyó fizetési mérleget alakító tényezőkben:

- romlott a kereskedelmi mérleg,
- fokozatosan csökkent a csillapító hatás, amely a turizmus bevételeiből származik,
- ugyanakkor, ezzel egy időben, növekszik egy új kiegyenlítő erő, a külföldi beruházásokból származó bevétel szerepe. A külföldi beruházások szakadatlanul növelték a folyó fizetési mérleg többletét, amelynek következtében Spanyolország az első helyek egyikét foglalja el a devizatartalékok világranglistáján (lásd a 2. ábrát),
- 1986 óta csökkenés mutatkozik a spanyol import exportfedezettségében (lásd a 4. táblázatot).

4. táblázat

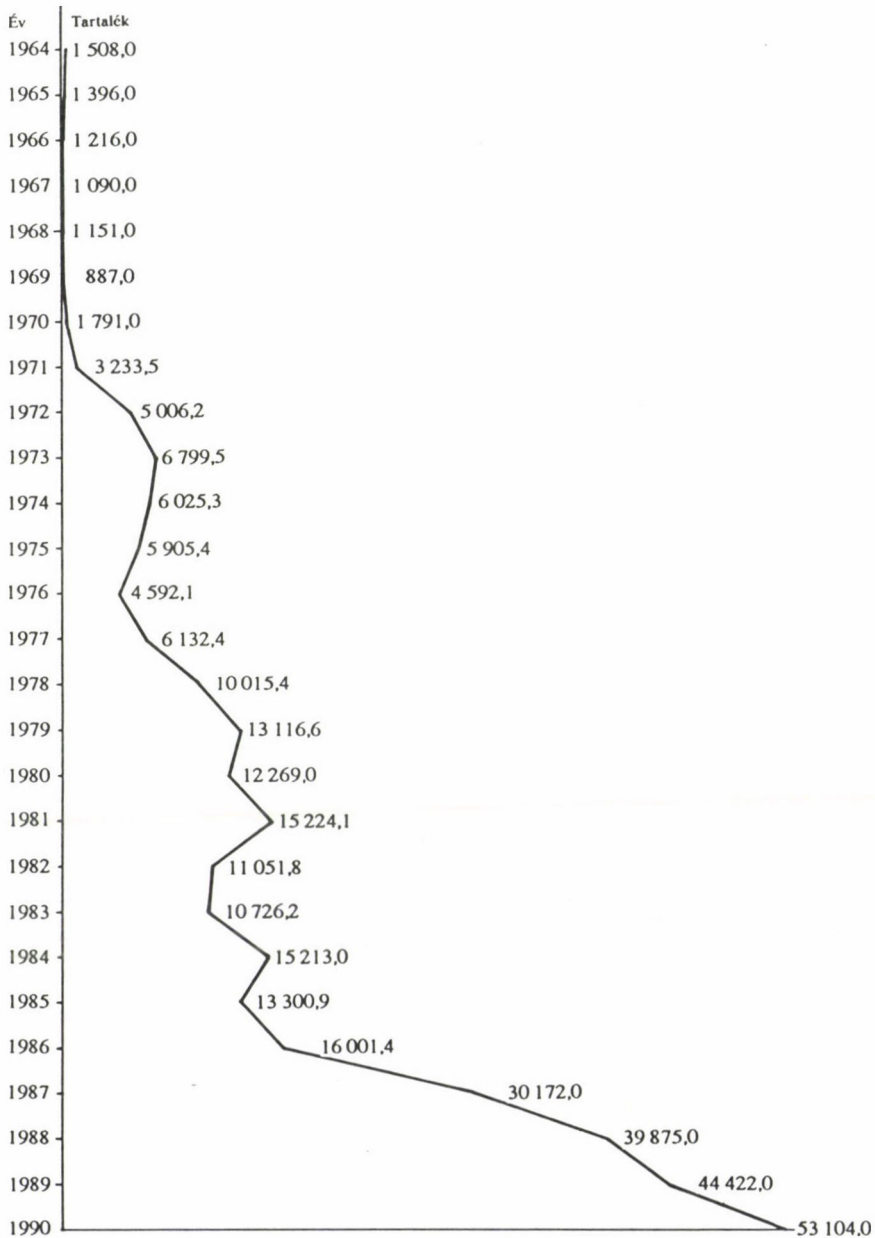
A spanyol működőtőke-import változásai és tételei

(millió dollárban)

| Év | Közvetlen | Értékpapír | Ingatlan | Közvetlen + értékpapír | Közvetlen + értékpapír + ingatlan |
|------|-----------|------------|----------|---------------------------|---|
| 1964 | 79 | 69 | 38 | 148 | 186 |
| 1965 | 123 | 35 | 59 | 158 | 217 |
| 1966 | 134 | 58 | 54 | 192 | 246 |
| 1967 | 185 | 66 | 51 | 251 | 302 |
| 1968 | 153 | 41 | 91 | 194 | 285 |
| 1969 | 200 | 10 | 107 | 210 | 317 |
| 1970 | 221 | —12 | 143 | 209 | 352 |
| 1971 | 201 | 25 | 261 | 226 | 487 |
| 1972 | 276 | 36 | 395 | 312 | 707 |
| 1973 | 405 | 128 | 590 | 533 | 1 123 |
| 1974 | 369 | —34 | 468 | 335 | 803 |
| 1975 | 307 | —70 | 273 | 237 | 510 |
| 1976 | 219 | —86 | 181 | 133 | 314 |
| 1977 | 298 | 9 | 233 | 307 | 530 |
| 1978 | 617 | 44 | 434 | 661 | 1 095 |
| 1979 | 813 | 98 | 549 | 911 | 1 460 |
| 1980 | 922 | 14 | 586 | 936 | 1 522 |
| 1981 | 917 | 114 | 618 | 1 031 | 1 649 |
| 1982 | 974 | 11 | 666 | 985 | 1 651 |
| 1983 | 809 | 48 | 788 | 857 | 1 644 |
| 1984 | 978 | 230 | 865 | 1 209 | 2 074 |
| 1985 | 985 | 490 | 947 | 1 475 | 2 422 |
| 1986 | 2 049 | 1689 | 1364 | 3 738 | 5 102 |
| 1987 | 2 629 | 3414 | 1802 | 6 043 | 7 845 |
| 1988 | 4 720 | 2113 | 2295 | 6 833 | 9 128 |
| 1989 | 5 867 | 6400 | 2558 | 12 267 | 14 825 |
| 1990 | 11 275 | 4419 | 2396 | 16 694 | 19 090 |

Forrás: Spanyolország fizetési mérlege

2. ábra
Arany és devizatartalékok
(Év végén, millió dollárban)



Forrás: „Boletín Estadístico” Banco de España (Spanyolország jegybankja)

5. táblázat

Spanyolország fizetési mérlege: fedezettség

| Év | Export-import aránya (%) | Export-import aránya energia nélkül (%) | Tartalékok import fedezete (hónap) |
|------|-----------------------------|---|--|
| 1964 | 0,48 | 0,55 | 8,7 |
| 1965 | 0,37 | 0,40 | 6,1 |
| 1966 | 0,40 | 0,43 | 4,4 |
| 1967 | 0,44 | 0,50 | 4,1 |
| 1968 | 0,51 | 0,60 | 4,3 |
| 1969 | 0,52 | 0,58 | 2,8 |
| 1970 | 0,65 | 0,74 | 4,9 |
| 1971 | 0,65 | 0,77 | 8,5 |
| 1972 | 0,63 | 0,73 | 9,6 |
| 1973 | 0,60 | 0,69 | 9,1 |
| 1974 | 0,49 | 0,64 | 4,8 |
| 1975 | 0,51 | 0,68 | 4,7 |
| 1976 | 0,55 | 0,76 | 3,4 |
| 1977 | 0,63 | 0,86 | 4,4 |
| 1978 | 0,77 | 1,06 | 6,9 |
| 1979 | 0,76 | 1,08 | 6,6 |
| 1980 | 0,64 | 1,03 | 4,6 |
| 1981 | 0,67 | 1,20 | 5,6 |
| 1982 | 0,70 | 1,18 | 4,3 |
| 1983 | 0,68 | 1,14 | 4,4 |
| 1984 | 0,80 | 1,28 | 6,3 |
| 1985 | 0,80 | 1,25 | 5,3 |
| 1986 | 0,77 | 0,94 | 5,4 |
| 1987 | 0,69 | 0,83 | 7,4 |
| 1988 | 0,66 | 0,75 | 7,9 |
| 1989 | 0,61 | 0,69 | 7,5 |
| 1990 | 0,63 | 0,72 | 7,3 |

Forrás: Spanyol Vámfőigazgatóság.

Célszerű most áttekinteni, hogy milyen kapcsolat fedezhető fel a spanyol import exportfedezettségének 1986 óta észlelhető csökkenése és a multinacionális vállalatok spanyol területen történt letelepedése között. Figyelembe véve azt is, hogy ezek a vállalatok a termeléshez szükséges anyagok nagy részét az anyavállalattól importálják.

Erre a célra felhasználjuk azokat az eredményeket, amelyeket az 1989. év adatait tanulmányozva Silvia Iranzo, a Külföldi Befektetések főigazgató-helyettese tett közzé¹². Ezek a következtetések az alábbiakban foglalhatóak össze¹³:

¹² Lásd: *Silvia Iranzo*: „La inversión extranjera en España y el comercio exterior.” *Revista de Economía*.

¹³ Nyilvánvalóan a következtetések attól függenek, hogy milyen meghatározott alapvető feltevésekből és az elemzés során alkalmazott, néhány esetben talán túlzott, egyszerűsítésekből indulunk ki.

6. táblázat

Beruházások

(millió pesetában)

| Év | Külföldi beruházások Spanyolországban | Spanyol beruházások külföldön |
|------|--|----------------------------------|
| 1979 | 80 303 | 24 217 |
| 1980 | 85 415 | 25 735 |
| 1981 | 78 604 | 30 078 |
| 1982 | 182 842 | 65 525 |
| 1983 | 158 179 | 34 439 |
| 1984 | 267 007 | 49 014 |
| 1985 | 280 085 | 43 810 |
| 1986 | 400 903 | 66 857 |
| 1987 | 727 279 | 100 597 |
| 1988 | 849 500 | 229 707 |
| 1989 | 1 244 998 | 280 384 |
| 1990 | 1 819 851 | 454 814 |
| 1991 | 2 262 865 | 676 904 |

Forrás: Kereskedelmi Államtitkárság.

7. táblázat

A spanyol külkereskedelem földrajzi megoszlása

(százalékban)

| Év | Az egész világ | OECD- országok | EGK- országok | USA | Egyéb OECD országok | OPEC | KGST | Egyéb amerikai országok | Egyéb országok |
|---------|----------------------|-------------------|------------------|------|---------------------------|------|------|-------------------------------|-------------------|
| Export: | | | | | | | | | |
| 1973 | 100 | 70,2 | 48,5 | 13,9 | 7,8 | 6,2 | 3,0 | 7,0 | 13,6 |
| 1980 | 100 | 61,1 | 49,7 | 5,6 | 5,8 | 12,8 | 3,0 | 7,7 | 15,4 |
| 1985 | 100 | 70,1 | 52,2 | 10,0 | 7,9 | 7,3 | 4,2 | 3,9 | 14,6 |
| 1986 | 100 | 77,0 | 60,1 | 9,2 | 7,7 | 5,6 | 2,9 | 2,9 | 11,1 |
| Import: | | | | | | | | | |
| 1973 | 100 | 70,4 | 43,2 | 16,1 | 11,1 | 11,8 | 2,6 | 7,3 | 7,9 |
| 1980 | 100 | 51,5 | 30,9 | 13,1 | 7,5 | 29,7 | 2,2 | 8,2 | 8,4 |
| 1985 | 100 | 56,8 | 36,8 | 10,9 | 9,1 | 20,1 | 2,8 | 10,2 | 10,1 |
| 1986 | 100 | 71,5 | 50,2 | 9,9 | 11,4 | 11,3 | 2,0 | 6,5 | 8,6 |

Forrás: Banco de España és saját számítások.

— A külföldi befektetések, amelyek a kitermelő, a feldolgozó és a kereskedelmi szektor GDP-jének 11,82%-át állították elő, a spanyol külkereskedelmi mérleg deficitjének 24,16%-át okozták.

— A külföldi kézben levő vállalatok az általuk termelt külkereskedelmi deficitet nem kompenzálták más címen szerzett nettó devizabevételekkel. Sőt, 19,6%-kal növelték a külkereskedelmi mérleg hiányát tőkekivonás, tőkehozadék címén, technikai és egyéb szolgáltatásokért történt fizetések formájában. Ezzel szemben a spanyol tulajdonban levő vállalatok az általuk termelt kereskedelmi deficit 42,8%-át kompenzálták.

— A külföldi tőke Spanyolországot olcsó munkaerő és nyersanyag szállítójaként igyekszik felhasználni, hogy versenyképesen elégítthesse ki a külföldi keresletet, valamint a belső keresletet is azáltal, hogy beruházásaival közelebb hozza termékeit a spanyol fogyasztóhoz.

A fentiek arra mutatnak, hogy a spanyolországi külföldi befektetések kettős gazdasági hatást fejtenek ki:

— pozitívát, amennyiben munkaalkalmat teremtenek, jövedelmet termelnek, hozzájárulnak a termelési technika és a vezetési módszerek fejlesztéséhez;

— negatívát, amennyiben a kereskedelmi deficit lényeges, és a fizetési mérleg egyéb rovataiban általuk ki nem egyenlített, részét hozzák létre.

*A működőtőke-importtal szembeni nyitás veszélyei
ésszerű gazdaságpolitikai koncepció hiánya esetében*

Ebben a tekintetben példaértékű Brazília esete. Az ötvenes években Brazília a lehetséges fejlődési út egyikét képviselte és gyermekcipőben járó regionális minihatalom volt. Azokban az években nyitották meg a határokat a külföldi tőke előtt és az ország az ipari fellendülés útjára lépett. Egy évtizeddel később gyakorlatilag eltűnt a brazil tulajdonban lévő vállalatok gyártási kapacitása és helyébe multinacionális cégek léptek, amelyek nem találkoztak belföldi versenytársakkal. A külföldi tőke uralta a külkereskedelem 62%-át, a tengeri szállítások 82%-át, a gyógyszeripari termelés 80%-át, a cementipar 90%-át, valamint az autógumi és járműgyártás egészét.

Néhány évvel később még ennél is rosszabbá vált a helyzet, annak következtében, hogy az anyavállalatok részére a nyereség szerinti átutalások meghaladták az eredetileg befektetett külföldi tőke értékét. Ma Brazília a földkerekség legnagyobb külső adóssággal terhelt országa.¹⁴

A spanyol hatóságoknak mérlegelniük kellene egyrészt a lehetőségeket és azokat a jövőbeni problémákat, amelyeket a külföldi kézben levő spanyolországi vállalatok tevékenysége miatt a fizetési mérlegben keletkezett deficit finanszírozásának szükségsszerűsége vált ki, másrészt a működőtőke-importnak a gazdasági fejlődésre gyakorolt pozitív hatásait (jövedelemnövekedés és új munkahelyek létesítése).

¹⁴ Rodolfo Chisleanschi: „Relaciones Norte-Sur” (Észak—Dél kapcsolatok) c. tanulmányát a „Muy Especial” c. folyóirat 1992. év 10. számában.

A működőtőke-importot ösztönző politika Spanyolországban nem volt szelektív jellegű, ami elősegítette volna a külföldi beruházásokat azokban az ágazatokban, amelyekben külkereskedelmi többlet keletkezik, és/vagy amelyek hozzájárulnak a fizetési mérleg javításához. Más szavakkal kifejezve, úgy tűnik, hogy a működőtőke-import jelentékeny része arra törekedett — és ezt számára lehetővé tették és teszi továbbra is —, hogy megkerülje az import elé emelt korlátokat és a külföldön gyártott alkatrészek, spanyolországi vállalataikban összeszerelve, eladhatóak legyenek Spanyolországban.

Az eddig tárgyalt kereskedelempolitikai és működőtőke-importliberalizálási folyamatok közül inkább az utóbbiak egyes elemeivel szemben vannak kételyeink. Éppen ezért a továbbiakban célszerű lenne megvizsgálni, hogy Spanyolországban végső soron a működőtőke-import pozitív vagy negatív gazdasági hatásai voltak-e az erősebbek. Ha az utóbbiak, akkor féltő, hogy gazdaságpolitikai irányváltás nélkül a spanyol gazdaságnak a jövőben kell majd fizetnie a működőtőke-import nem várt kedvezőtlen következményeiért.

Fordította: *Major Sándor*

Karl Brenke

Foglalkoztatási feszültségek egy volt keletnémet tartományban*

A régiót 1990-ben Schwerin, Rostock, Neubrandenburgból hozták létre az új Német Szövetségi Állam legészakibb részén. A tartományt északon a Balti-tenger, nyugaton a volt NSZK (Alsó-Szászország és Schleswig-Holstein), délen Brandenburg, keleten Lengyelország határolja. Németország területének 6,5%-át foglalja el, a lakosság aránya csak 2,5%. Ez az ország legritkábban lakott része, a népsűrűség 82/km², a 222 fő/km²-es átlaggal szemben. A régióban kevés a nagyváros, ezek közé tartozik Rostock és a tartományi központ, Schwerin (245, illetve 130 ezer lakossal), Stralsund, Greifswald és Wismar (50—100 ezer lakossal). A nagyobb városokban él a tartomány népességének 1/3-a.

Bár Mecklenburg—Elő-Pomeránia gazdasági helyzete alapvetően megegyezik más régi NDK tartományokéval — itt is, ugyanúgy mint máshol, válság tapasztalható —, de a tartomány különösen problematikus gazdasági struktúrája miatt a válságjelenségek erőssége meghaladja az átlagot. A volt NDK-területek válságának mélységét jelzi, hogy 1992 tavaszán a termelési érték az 1989-es érték felére esett vissza. Az egy lakosra jutó GDP 1991-ben az új szövetségi államokban 12 000 márka volt, ez az európai közös piaci országok átlagának kb. 40%-a. A vizsgált tartományban ez az érték — becslések szerint — csak 1100 márka.

A foglalkoztatás struktúrája a gazdaság ellentmondásos szerkezetét tükrözi. Az NDK idején a tartomány foglalkoztatottainak 1/5-e a mezőgazdaságban dolgozott elsősorban a régió déli és keleti részén, messze meghaladva az országos átlagot (az NDK-ban csak minden tizedik alkalmazottnak biztosított munkát a mezőgazdaság). A mezőgazdaságnak a foglalkoztatásban játszott kiemelkedő szerepe még szembe-tűnőbb, ha a volt NSZK leginkább mezőgazdasági jellegű tartományához, Alsó-Szászországhoz viszonyítunk, ahol a mezőgazdaságban az összes foglalkoztatott csupán 6%-át találhattuk. Ellentmondásos volt a foglalkoztatás helyzete a vizsgált régió iparában is. 1989-ben az iparban a foglalkoztatottak 1/3-a dolgozott, s ez a becslések szerint másfélszer több, mint egy összehasonlítható NSZK-tartomány-

* A cikk alapjául szolgáló tanulmány „A foglalkoztatás fejlesztési lehetőségei az elmaradott régiókban” c., a Közös Piac ACE alapjával támogatott kutatáshoz készült 1992-ben. A kutatást az MTA IVKI koordinálta, a német közreműködő mellett a munkában francia szakértők, az Université Rennes munkatársai is részt vettek.

ban, holott az iparon belül egyedül a mezőgazdasághoz kötődő élelmiszeripar súlya volt meghatározó.

A gazdasági helyzet rosszabb lenne az ország nyugati feléből érkező szállítások nélkül. A volt keletnémet részekben elfogyasztott javak értéke kétszerese az itt előállított termékek értékének. A GDP értéke az új tartományokban 193 billió DM volt, de a magán- és állami fogyasztás, illetve beruházás majdnem 360 billió márkát tesz ki. Becslések szerint 1992-ben a gazdaság teljesítménye ezeken a részekben még tovább csökken, a fogyasztás viszont tovább emelkedik, így a termelés és fogyasztás közötti kedvezőtlen arány rosszabbodik. A statisztikai megfigyelés hiányosságai miatt Mecklenburg—Elő-Pomeránia tartományra nem állnak rendelkezésre az előzőekhez hasonló adatok, feltételezhető azonban, hogy a fogyasztás—beruházás és a gazdaság teljesítménye közötti arány hasonlóan kedvezőtlen, mint a többi volt NDK-régióban.

A GAZDASÁGI SZEKTOROK HELYZETE

Mezőgazdaság

A mezőgazdaság Németországban — csakúgy, mint az Európai Közösség országai-
ban — általában nem követi a piac elméleti „szabályait”. A kormány vagy a Közös Piac közvetlenül vagy a nem a Közösséghez tartozó országokból származó áruk importjának korlátozásával támogatja a mezőgazdaságot. Enélkül a legtöbb vállalat valószínűleg nem lenne életképes — és a mezőgazdasági területek szerkezeti problémái jobban kiélelődnének. Évtizedek óta tartó agrárpolitikai dilemma, hogy a támogatások újra és újra túltermeléshez vezetnek, s pótlólagos költségfordításokkal járnak (raktározás, nyomott árakon történő világpiaci értékesítés). A volt NSZK és a Közös Piac eddig is túlméretezett mezőgazdasági potenciálja még jobban kiélelzi a volt NDK-terület agrárágazatának gondjait.

A mezőgazdasági termelőszövetkezeteket 1991-re feloszlatták, az új szövetségi állam és a Közös Piac is a kisebb, egyéni, családi gazdaságok létrehozását szorgalmazta, s anyagilag is támogatta. A régi tsz-tagok egy része továbbra is közösen — más szervezeti formában — kíván működni, nem vállalja az önállósulás gondjait. A legtöbb gondot ma a tsz-ek közös vagyonának felosztása, a beruházások bizonytalansága, a tőkehiány, a tsz-ek magas adósságállománya, a piaci struktúra megváltozása okozza. A gazdaságoknak a korábbi gyakorlattól eltérően jelenleg az értékesítéssel is törődniük kell, s így versenyképtelenségük következtében gyakran közvetlenül is szembesülnek a termelés csökkentésének kényszerével. Összeomlott a zöldség- és gyümölcs piac, a termelés csökkenése már 1990-ben megkezdődött, ekkor a gyümölcsértékesítés az előző évi $\frac{2}{3}$ -ára, a zöldségértékesítés a felére esett vissza. Az állatállománynál is jelentős, bár fokozatos leépülés figyelhető meg. Mindez hozzájárult a megművelt terület csökkenéséhez, különösen a rosszabb mi-

nőségű földek művelését hagyták abba. A kedvezőtlen adottságú üzemek bezárását az állam is ösztönzi, ezért „bonuszt” ad.

A termelés csökkenését a foglalkoztatás visszaesése kíséri. Ma a becslések szerint a mezőgazdasági munkahelyek száma az egyesítés előtti létszám $\frac{1}{3}$ -a, 200 ezerről 70 ezerre csökkent. A tartományi Gazdasági Minisztérium szerint azonban a létszámcsökkenés még nem fejeződött be, számításaik szerint kb. 50 ezer mezőgazdasági munkahely fenntartása tűnik reálisnak. A munkaerőpiacon mindez óriási feszültségeket vetít előre, középtávon szinte lehetetlen elegendő számú új munkahelyet teremteni más ágazatokban.

Ipar

A német gazdasági, pénzügyi és szociális egyesülés egycsapásra nyilvánvalóvá tette az NDK iparának elmaradottságát. A termelés meredeken csökkent a korábbi teljesítmény 40%-ára. Hasonló adat a vizsgált régióra nincs, de feltételezhető, hogy a helyzet itt sem jobb, mint más új szövetségi tartományban. Általánosságban elkerülhetetlennek látszik a volt NDK ipari üzemének teljes modernizációja a volt NSZK, illetve a fejlett országok segítségével. Azt azonban hangsúlyozni kell, hogy az új területek kiszolgálásához nem mindig szükséges, hogy az áruellátás is Németország keleti felében történjen. A rövid távolságok, a jó úthálózat miatt az ipari termékek nagy része nyugaton is előállítható. Természetesen vannak bizonyos szolgáltatások, amelyek inkább kötődnek a fogyasztás helyéhez. Mindezek ellenére megfigyelhető a keleti országrészben a beruházások élénkülése, amely több okkal magyarázható.

— *Kapacitáshiány az ország nyugati részén üzemelő vállalatoknál:* a beruházók pótlólagos kapacitásokat főleg keleten építenek, nem elhanyagolhatóan azért, mert jelentős támogatásban részesülnek, akár régi gyárak modernizálása, akár újak építése esetén. Megkönnyíti a döntést, ha szakképzett munkaerő áll rendelkezésre.

— *A piac fejlődése az új területeken:* bizonyos termékeknél ésszerű, hogy a termelő és a fogyasztó közel legyen egymáshoz (javítások, nyomdaipar, építőanyagipar egy része, élelmiszeripar egy része stb.). Ugyancsak vonzó beruházási motiváció állami megrendelések lehetősége elsősorban az infrastruktúra kiépítéséhez. Néhány olyan új vállalat is virágzik, amelyek termékei itt különösen közkedveltek, például cigaretta- és szeszgyártásban.

— *Társadalmi felelősségérzet és a vállalati image erősítése.* Ez a motiváció különösen a nagy vállalatoknál figyelhető meg, amelyek jövőbeli állami megrendelések reményében is készek beruházni.

— Speciális indokok, például az enyhébb környezetvédelmi szabályozások kihasználása, vagy a Közös Piac cukorértékesítési kvótájának „kijátszására” a termelési jogok megszerzése.

Az NDK-vállalatokat egy speciálisan erre a célra létrehozott intézmény, az ún. Treuhandanstalt vette kezelésébe, melynek legfontosabb feladata ezeknek a vállala-

toknak a privatizálása. Annak érdekében, hogy a potenciális vásárlóknak vonzó ajánlatokat tudjanak nyújtani, a nagy vállalatokat rendszerint kisebb egységekre bontották. Elsősorban a képzési központokat, építési részlegeket, szociális létesítményeket, biztonsági és tűzvédelmi szolgálatokat, járműjavító műhelyeket választották le, de egyre növekvő mértékben kerültek sorra a különböző szolgáltatások és termelési egységek is. 5500 iparvállalat felét egészen vagy részben, a Treuhandanstalt tulajdonosi részesedésével már értékesítették, vagy visszaadták korábbi tulajdonosának. Legnehezebbnek a nagyvállalatok privatizálása bizonyult, az is látszik, hogy jelentős marad azoknak a vállalatoknak a száma, amelyeket nem sikerül eladni. A teljesen reménytelen jövőjű vállalatok végül is megszűnnek, míg a többi, nem privatizált vállalat „rehabilitálásra”, feljavításra kerül. Ez utóbbi tevékenység azonban még nem nagyon indult meg.

A legnagyobb nehézséget a piacképes termékek hiánya okozza, s ezt a problémát a Treuhandanstalt tulajdonában levő vállalatok egyedül nem is tudják megoldani. Az új termékek kifejlesztéséhez és bevezetéséhez nemcsak idő, hanem nagyszámú tőkeerős fejlesztő is kellene, s ilyeneket nagyon nehéz találni. Igen nagy problémát okoz az is, hogy a vállalatok fenntartása költséges, a termelékenység alig emelkedik, az elbocsátások ellenére a költségek nem csökkentek lényegesen, a versenyképesség nem javult és ezért a bevételek sem növekedtek. Az állami vállalatok többsége lényegében csak azért tud termelni, mert költségeit a Treuhandanstalt fedezi. További gondot okoz, hogy a nagy állami vállalatok megújulási stratégiájukat a volt szocialista országok piacaira alapozták. Bár az ide irányuló exportot az állam támogatta a múlt évben, az ezekben az országokban, s különösen a Szovjetunió utódállamaiban kialakult nehézségek miatt jelentős kivitelre egyre kevésbé lehet számítani.

Mecklenburg—Elő-Pomerániában az előbbiekhöz hasonló alkalmazkodási nehézségeket tapasztalhatunk, a gazdasági szerkezetből következő sajátosságokkal. Így például a *hajógyártás* mindig jelentős volt a tartomány tengerparti fekvéséből következően. Itt koncentráldott az NDK mélytengeri hajógyártási kapacitása, s az ipari alkalmazottak közel $\frac{1}{4}$ -e közvetlenül a hajógyártásban dolgozott, de jelentős volt az ezt „kiszolgáló” cégeknél (kohászatban, gépiparban) alkalmazottak száma is. Korábban az eladások $\frac{2}{3}$ -a a KGST-országoka irányult, de a további értékesítés egyre nehezebb, az új vevők felkutatása eddig nem járt sok eredménnyel. Mostanáig csak egy új szerződést sikerült aláírni Kínával. Elkerülhetetlennek látszik a hajógyártásban is a termelési struktúra jelentős módosítása, a nagy fregattokat már senki sem rendeli meg, de kisebb, speciális hajókra még van némi kereslet. Egyébként a hajógyártás legnagyobb része privát kézbe került. Tekintettel a csekély keresletre, a nyugatnémet és más országokbeli befektetők nyilvánvalóan nem csak a termelési kapacitások megszerzésében voltak érdekeltek, hanem a támogatások is csábították őket, mert a magas bérek mellett a hajógyártás a világpiaci nyomott áron csak állami támogatás mellett lehet gazdaságos. Németország elérte a Közös Piacnál, hogy a hajóépítés a termelési érték 36%-áig támogatott, ugyanakkor a régi NSZK-ban a támogatás mértéke csak 9%-os. Ezt a támogatást azonban az NDK-tól

átvett kapacitások 40 %-ára korlátozták. Ennek következtében a foglalkoztatást jelentősen csökkenteni kellett, a korábbi 40 ezer munkahely 16 ezerre csökkent. A Mecklenburg—Elő-Pomeránia tartományi Gazdasági Minisztérium további létszámcsökkenéssel számol, úgy vélik, 12 ezer alkalmazottnál többre nem lesz szükség, s elvetették azt a tervet is, amely egy új hajógyár építésére irányult.

A második legfontosabb ipari ágazat a térségben az *élelmiszeripar*. A német egyesülés óta a termelés és foglalkoztatás ebben az ágazatban is drasztikusan csökkent. A korábbi 45 ezer munkahely mára $\frac{1}{3}$ -ára zsugorodott. A lakosság előnyben részesíti a nyugatnémet termékek vásárlását, de az üzletekben alig találni keletnémet élelmiszereket. A kialakult helyzethez hozzájárul, hogy az elosztókereskedelem a nyugati hálózatok kezébe került, akik termelési szerződéseiket korábbi partnereikkel nem tudják (vagy nem akarják) felbontani. A kialakult elosztó láncba igen nehéz bekerülni, mert a keleti vállalatok rendszerint sem a minőségi, sem a mennyiségi vagy a rugalmassági követelményeket nem tudják teljesíteni a kialakult árakon, ezen kívül marketingtevékenységük gyenge, senki sem ismeri és nem vásárolja új termékeiket, mert rendszerint nem fordítanak gondot a hirdetési stratégiára.

Mecklenburg—Elő-Pomeránia többi ipari ágazata szintén alkalmazkodási nehézségekkel küzd. Hogy ebben játszanak-e speciális szerepet egyes tényezők és pontosan melyek ezek, nem lehet meghatározni. Néhány esetben egy-egy vállalat termékeihez vagy a konkrét piaci feltételekhez kötődnek, de általánosságban az ágazatok a szabadverseny hatására kénytelenek termelékenységüket növelni, s ennek következménye a jelentős létszámleépítés is. Például az *építőanyagipar* termelése jelentősen növekedett a múlt évben az állami megrendelések hatására, de a foglalkoztatás mégis csökkent. A *textiliparnak*, a *kikészítőiparnak*, a *bőrfeldolgozásnak* alig van túlélési esélye a térségben, különösen a nyugatnémet bérszínvonalon, márpedig a bérek oly mértékben nőnek, hogy ez más vállalatok számára is nehézséget okoz a versenyben. Összefoglalóan az ipar kb. 60 ezer munkahelyet kínál, az NDK időkbeli 200 ezerrel szemben.

A nagyiparhoz viszonyítva jobb a helyzet a *kisiparban* (ide sorolják a 20 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató üzemeket). Ez annak tulajdonítható, hogy elsősorban a helyi, kisebb szükségleteket elégítik ki és az állam támogatását élvezik. Ez magyarázza például a szállítási vállalkozások virágzását, de valószínűsíthető, hogy ez a tendencia csak középtávon fog érvényesülni.

Egy vizsgálat eredményei

A volt keletnémet feldolgozóipar átalakításának előrehaladásáról 1992 nyarán a DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) vállalati kérdőíves felmérést készített. Mecklenburg—Elő-Pomeránia tartományban 280 vállalat közel 30 ezer alkalmazottját érintette a felmérés. A megkérdezett vállalatok több mint fele nagy nehézségekkel küzdött a versenyben, ezeknél foglalkoztatták a vizsgálatba vont

összes foglalkoztatott $\frac{3}{4}$ -ét. A kutatók megállapították, hogy a kisebb vállalatoknak könnyebb megállni a helyüket, mint a nagyoknak. A vizsgálat kitért arra is, milyen nehézségekkel kell szembenéznük a vállalatoknak és találhatók-e ebben regionális különbségek. A vizsgált régió vállalatainak válaszai alig tértek el az átlagtól: a legnagyobb gondot minden tartományban a tőkehiány, a beruházásokhoz szükséges pénz szűkössége okozza (ez a helyzet a magáncégekénél is). Nagy a deficit, sokszor elavultak a gépek és gyáépületek, az épületek sokszor túl nagyok és fenntartásuk is költséges. Meglepetést okozott, hogy a vállalatok nagy része a szakképzettség színvonalát nem tartotta kielégítőnek, vagy arról panaszkodott, hogy nincs elég szakképzett munkaerő. Hangsúlyozottan került előtérbe a tartomány infrastruktúrájának elmaradottsága, amely megnehezíti a kelet-európai piacokra való bejutást.

A jelenlegi helyzet ismeretében nem lehet csodálkozni azon, hogy a jövőbeli legfontosabb feladatok között az első helyre a marketingtevékenység javítása került, szorosan követte ezt az új vevők felkutatása, a képzés, az új vagy alapvetően módosított „rég” termékek előállítás, a gyárak renoválása. A válaszok arra is rámutattak, hogy a helyi hatóságok és a vállalatok között még mindig nem kielégítő a kapcsolat, annak ellenére, hogy az NSZK regionális irányításra vonatkozó tapasztalatait sokoldalúan, személyi és know-how transzferrel is igyekszik átadni. Mecklenburg—Elő-Pomeránia tartományban ez a kapcsolat az átlagosnál rosszabb volt, a vállalatok elsősorban a következőket kifogásolták:

- kevés a vállalatalapításra rendelkezésre bocsátott szabad földterület;
- tisztázatlanok a tulajdonviszonyok nemcsak a földeknél, hanem az építményeknél is;
- a szerződések, építési kérelmek elbírálási ideje hosszú;
- a pályázatok nyilvánossága nem kielégítő.

A jövő perspektíváira vonatkozóan a megkérdezett vállalatok többsége bizonytalan volt, vagy a másik véglet szerint túlzottan optimista. A kisebb és magánvállalatok általában optimistábban látják a jövőt, nagy reményeket fűznek a régi nyugatnémet, nyugat-európai és tengerentúli piacok meghódításához. Kelet-Európában igen csekély piaci részesedésre számítanak, kisebbségben vannak az ide orientálódni kívánó vállalatok.

A vállalatok jelzett növekedési elképzeléseit erős fenntartásokkal kell fogadnunk — bár a beruházások hatására néhány esetben valóban várható piaci részesedés növekedés, a nyugat-európai országok recessziója a keletnémet vállalatok értékesítési reményeit azonban jelentősen rontja. (Ez egyébként hat a privatizáció ütemére is, egyre kevesebb befektető akar pótlólagos kapacitást szerezni.) Ma csak a konkurencia legyőzése árán lehet növelni a piaci részesedést, míg korábban a növekvő piacokra jóval könnyebb volt bejutni. Az éles versenyhelyzet nemcsak a Treuhandanstalt vállalatainak túlélési esélyeit csökkenti, de a kisebb vállalatok életét is megnehezíti. A tartomány ipari bázisa tehát tovább csökken.

A következő évekre további — bár csökkenő ütemű — leépítéssel számolnak. Különösen az állami kezelésben lévő vállalatok terveznek létszámcsoökkentést, míg a kisebb magáncégek létszámnövekedést prognosztizáltak. Reálisan azonban azzal kell számolni, hogy a foglalkoztatottság jobban fog csökkenni, mint ahogy azt a vállalatok remélték.

A gazdaság további területei

Az *építőipar* kétségtelenül fellendülőben van, teljesítménye növekszik, szerződés-állománya kielégítő, főleg a magas állami megrendeléseknek köszönhetően. Ezt bizonyítja az is, hogy a lakásépítés aránya az építőiparon belül alacsony. Az építőipari vállalatokat a vizsgált régióban többségében már privatizálták, így kénytelenek voltak alkalmazkodni a piaci követelményekhez, az új építési technológiákhoz, normákhoz, új anyagokhoz. Ez együttjár a termelékenységgel növekedéssel és a jelentősen javuló teljesítmények ellenére egy szerény mértékű létszámnövekedést, illetve jelenleg a foglalkoztatás stagnálását tette lehetővé.

A *kereskedelem* területén is haladás tapasztalható. Számos kereskedelmi vállalat csatlakozott a nyugatnémet marketingláncához. Általánosságban azt várják, hogy a kereskedelmi szektor teljesítménye növekedni fog, de ezt nem, vagy alig kíséri a foglalkoztatás növekedése. Habár az NDK-ban az NSZK-hoz viszonyítva a bolt-hálózat fejletlen volt, a kiskereskedelmi alkalmazottak száma összességében és a lakosság számához viszonyítva is alig volt alacsonyabb, mint az ország nyugati felében. A tartomány problémáját jelenleg az okozza, hogy az alacsony jövedelmezőség miatt több üzletet bezártak.

A *szolgáltatási szektor* mind termelési értékét, mind a foglalkoztatás színvonalát tekintve általában növekszik, különösen azok az ágazatok, amelyek korábban egyáltalán nem léteztek, vagy csak kevés szervezet foglalkozott az igények kielégítésével. Különösen erősnek ítéltető a *bank* és a *biztosítási ágazat* fejlődése — bár statisztikai adatok hiányában számszerűen ez nem igazolható.

A *turizmus* Mecklenburg—Elő-Pomeránia gazdasági életében igen fontos szerepet tölt be. Balti-tengeri partszakasza, számtalan szigete mindig igen kedvelt nyaralóhellyé tette. Gyakorlatilag azonban nincs adat a turizmus teljesítményére vonatkozóan. Becslések szerint az ágazat 60—65 ezer embert foglalkoztat. A magán fizetővendéglátó-helyek száma teljesen bizonytalan, a campingfőhelyek száma tűnik egyedül biztosnak. Ez utóbbiakban 140 ezer főhely volt 1989-ben, az NDK ilyen jellegű kapacitásának fele. Ezen kívül a szállodák, panziók, szanatóriumok, ifjúsági hotelek 50 ezer ágyat kínálnak. A vállalati üdülőkben 170 ezer ágyat tartottak nyilván (ez az összes NDK vállalati üdülőkapacitás 40%-a), de a szakértők szerint ez a szám a ténylegesnél alacsonyabb. Annak ellenére, hogy a turisták száma az elmúlt évben csökkent, a főhelyek száma nem elég, s nagy részük rekonstrukcióra szorul. Fejleszteni kellene az infrastruktúrát is az üdülési szezon meghosszabbítása érdekében.

A német egyesítési megállapodás szerint az elvett földek a korábbi tulajdonosnak visszajárnak. A tulajdonosi struktúra tisztázása azonban nehéz és időigényes feladat, eddig a tartományban az igények alig 5 %-át rendezték. A bizonytalan tulajdonosi struktúra nemcsak a turizmus, de egyéb gazdasági ágak fejlődését is hátráltatja, csakúgy, mint a privatizáció és a beruházási tevékenység gyorsítását. A vállalatok, a korábbi tömegszervezetek üdülői és egyéb létesítményei üresen állnak és arra várnak, hogy a Treuhandanstalt — a törvényes döntések után — értékesítse vagy az önkormányzatoknak engedje át azokat.

Az önkormányzatot, a helyi állami irányítószerveket már átalakították, felesleges szervezeteket megszüntettek, sok embert elbocsátottak vagy nyugdíjaztak 1991 folyamán, ennek ellenére az irányításban még mindig több ember dolgozik a kelet-német tartományokban, mint a nyugatiakban. Ez előbb-utóbb biztosan további elbocsátásokhoz fog vezetni, már csak azért is, mert racionális lenne a kisebb adminisztratív körzetek összevonása.

A GAZDASÁGI VÁLSÁG KÖVETKEZMÉNYEI

Mecklenburg—Elő-Pomeránia nehéz gazdasági helyzete a munkaerőpiacon is megmutatkozik. Jelenleg kb. 160 ezer munkanélkülit tartanak nyilván, ez az aktív népesség $\frac{1}{6}$ -a. Különösen a munkásokat és a nőket sújtja a munkanélküliség, mindkét csoportban 20 %-os a munkanélküliségi ráta. Különösen szembetűnő a női munkanélküliség növekedése, mivel a női foglalkoztatás magasabb volt az NDK-ban, mint az NSZK-ban. A munkanélküliség a munkaerőpiaci intézkedések ellenére is magas: például 55 éves életkortól már nyugdíjba lehet vonulni, ha valaki elveszíti az állását. A tartományban ez több mint 90 ezer embert érint. További 60 ezren vesznek részt a munkaügyi irodák által szervezett szak-, illetve átképzési és 50 ezren olyan munkahelyteremtő programokban, amelyeket a kormány is támogat. Alkalmazzák a rövidített munkaidőt is, bár eltérő céllal, mint az ország nyugati részén. Ott arra szolgált — legalábbis eddig —, hogy kisegítse a szezonális vagy egyéb okokból munkaerőhiányban szenvedő vállalatokat. Az új Németországban kezdetben mindenekelőtt azért alkalmazták, hogy elhúzzák az elbocsátást a már nem kifizetődő munkahelyekről. Időközben a rövidített munkaidőben dolgozók száma csökkent, az 1991. márciusi 230 ezres számról 1992 júniusára 34 ezerre, legtöbbször elbocsátották. Összességében Mecklenburg—Elő-Pomeránia munkaképes korú lakosságának 40 %-a ma vagy munkanélküli vagy a munkaerőpiaci intézkedések eredményeként nem az. A munkaerő jelentős része a nyugati országrészbe ingázik, számuk 40 ezerre tehető, s ez a szám magasabb, mint azoké, akik máshol laknak, de ide járnak dolgozni. A német egyesítés után a vállalatok egy része elbocsátotta az ingázókat. Az utóbbi időben egyébként a munkaerő-kínálat csökkent, ma például általában már nem alkalmaznak nyugdíjasokat, míg számuk 1989-ben még 25 ezret tett ki.

A lakosság száma a vizsgált körzetben hosszú időn keresztül, 1989-ig állandó volt. A városok népességnövekedést, a kisebb települések népességcsökkenést regisztráltak, összességében az elvándorlást a születések kiegyenlítették. 1989 óta azonban lényeges változások történtek, s ezt a migrációs adatok jól mutatják. Az 1989-ben elindult migrációs hullám 1990-ben is folytatódott, s csak tavaly gyengült. Megközelítőleg úgy becsülhető, hogy a migráció következtében a tartomány népességének 5 %-ától volt kénytelen megválni 1989-től 1992 közepéig. Ebbe beletartoznak a családgyejesítéssel érintettek és azok is, akik képzésük érdekében költöztek el. Ez az arány egyébként más tartományhoz viszonyítva alacsonyabb, melynek okát abban látják, hogy a mezőgazdasági népesség, melynek aránya itt magas, kevésbé mobil. A migráció iránya rendszerint a nyugati országrész és elsősorban a közeli tartományok: Schleswig-Holstein, Alsó-Szászország. Az elköltözők rendszerint a korábbi ingázókból kerülnek ki, akik végül is sikeres „lakásvadászat” után letelepednek a nyugati tartományokban.

Az országon belüli migráció résztvevői elsősorban a fiatalok és leginkább a férfiak. Ennek az a következménye, hogy Mecklenburg—Elő-Pomeránia relatíve fiatal népességében a 20—24 év közötti korosztály aránya alacsony. Kevesebb a születések száma, hiszen a fiatalok elvándorolnak, de nem lebecsülhető ebben a gazdasági bizonytalanság szerepe sem. Megváltozott a fiatalok életpálya-tervezése is. A házasságkötés és gyermekszülés „értéke” ma jóval alacsonyabb, mint az NDK-időszakban, mikor gyakran ez volt az egyetlen lehetősége az önálló lakáshoz jutásnak. Hatással van a demográfiai folyamatokra az NSZK családjogi törvényének kiterjesztése, adaptációja is, mert ez nehezebbé és költségesebbé teszi a válást, ugyanis — szükség esetén — a jobban kereső fél kötelezettségévé teszi a volt házastárs anyagi támogatását.

GAZDASÁGPOLITIKAI INTÉZKEDÉSEK

Az új német tartományok strukturális átalakításának legfontosabb eszközei az infrastruktúra megújítása és bővítése, a gazdaság közvetlen támogatása a privatizáció, az ingatlanértékesítés és munkaerőpiaci intézkedések segítségével. Ezeket elsősorban a tartományi önkormányzatok és a Treuhandanstalt hajtják végre a törvényeknek megfelelően. Az állam beavatkozási lehetősége csekély — nem utolsó sorban az anyagi források szűkössége miatt. Az állam lényegében kiegészítő szerepet játszik, néhány pótlólagos intézkedést hoz vagy felhívja a figyelmet a támogatások elnyerésének lehetőségére.

Az infrastruktúra javítása (távközlés, közlekedés, ipari körzetek)

Az infrastruktúra bővítése és megújítása nagy léptekkel halad előre. A *telefonvonalak* száma például 50 %-kal nőtt 1991-ben, s hasonló ütemű fejlődés várható

1992-ben is. A fejlesztéshez a legújabb technikát alkalmazzák (kihasználva az elmaradásban rejlő előnyöket), üvegzásalás kábeleket fektetnek le és mobil telefonhálózatot építenek ki.

Az állami tulajdonban lévő *vasút* is megújulást tervez. Céljuk, hogy a századfordulóra Németország Európa legmodernebb vasúti hálózatával rendelkezzen. A *közüta*kat gyorsan megjavították, a beruházások legnagyobb része az országutak modernizálását szolgálta. Hamarosan megkezdődik egy „Nyugat—Kelet Autópálya” építése, mely nyugatról kiindulva Mecklenburg—Elő-Pomeránia érintésével Lengyelországba vezet. Tervezik a tengeri kikötőkhöz csatlakozó utak és vasúti pályák modernizálását.

Számos területet adtak át ipari üzemek létesítésére magánbefektetőknek, a legtöbb önkormányzat ezzel vonzza a befektetőket. Előrehaladott állapotban van Mecklenburg—Elő-Pomeránia állami regionális fejlesztési terve.

Támogatások

A támogatási formák legtöbbjét az NSZK-ból vették át, de számuk jóval magasabb, mint ott. Az ezeket felsoroló, Mecklenburg—Elő-Pomerániára vonatkozó katalógus 230 oldalon kb. 50 eszközt említ. De ez még nem minden, vannak speciális szövetségi juttatások és kicsit általánosabban (homályosabban) megfogalmazott önkormányzati támogatások is (például előny a földek megszerzésénél). Szomorú tapasztalat, hogy igen sok vállalat, különösen a kisebbek és újabban alapítottak, nehezen tud eligazodni a támogatások „dzsungelében”.

Az egyik legnagyobb horderejű támogatás a *beruházások megvalósításának elősegítése*. Az állami hozzájárulás mértéke a beruházás összköltségének 23 %-áig terjedhet, de további kedvezmények is adhatók, például gyorsított leírási kulcsok alkalmazása. Mindent összevetve, az új vállalkozók beruházási ráfordításaik kb. felét „összeszedhetik” a támogatásokból, s emellett kedvezményes hitelek, biztosítások segítik elindulásukat. A kedvező kamatok mellett a hitel törlesztési idejében, az amortizáció feltételeiben is kedvezményekben részesülnek.

A támogatások eredményességét még korai lenne értékelni. A munkahelyteremtő célú beruházási támogatás a tartományban 16 ezer márkát tett ki a 90 czres támogatásból. Ez a többi új szövetségi államhoz viszonyítva kevés, azért is, mert az új munkahelyek kevésbé tőkeintenzívek. Ennek oka pontosan nem ismert. Lehetséges, hogy a beruházások a kevésbé tőkeigényes ágazatokba történtek, továbbá befolyással lehet erre az is, hogy a vizsgált régióban kevés a nagyvállalat. Tény azonban, hogy az új munkahelyek lakossághoz viszonyított száma a vizsgált régióban a keletnémet átlag alatt található.

Az előbb már említett kutatóintézet, a DIW legújabb vizsgálatai azt mutatják, hogy a támogatások formái és a pályázatrendszer nem mindig felel meg a hatékonyság követelményeinek. A beruházási támogatást például olyan ágazatok is igényelték, amelyek enélkül is tudtak volna beruházni (biztosítók, bankok, kereske-

delmi egységek); túl bürokratikus az odaítélés módja; a vállalatok gyakran tájékoztatlanok, milyen és mekkora szubvenciót igényelhetnek és mennyi időre; a támogatások volumene túlzottan korlátozott; a döntési folyamat lassú stb. Mindezek fékezik a beruházási tevékenységet.

Turizmus

A turizmus fejlesztése projekt támogatás formájában valósul meg. A támogatások célja:

- a vendéglátóhelyek, panziók kínálatának javítása a régiók modernizálásával és újak építésével;
- az infrastruktúra bővítése és modernizálása (például a turistákat vonzó látványosságok növelése, a szezon meghosszabbítása, fürdők, sporttelepek építése, gyógyfürdők, kulturális létesítmények építése stb.). A városkép vonzóvá tétele, sétautak építése stb.;
- regionális idegenforgalmi koncepció kidolgozása, regionális idegenforgalmi szövetség létrehozása, a turizmusban dolgozók továbbképzése, információs centrum alapítása, adat- és információs bank létrehozása.

Technológiafejlesztés

Mecklenburg—Elő-Pomeránia tartomány technológiafejlesztése még a kezdetén tart — lényegesebb elemei a régi nyugatnémet gyakorlatból származnak:

- a kis- és középvállalatok támogatása új termékek vagy új technológiák fejlesztésében. Az ilyen jellegű támogatás eddig csekély volt, 1991-ben 4,5 millió márkát tett ki.
- a technológiai, ipari parkok létesítése és üzemeltetése. Egyelőre öt ilyen központ létezik (Schwein/Wismar, Warnemünde, Rostock, Neubrandenburg és Greifswald). Általában synergia (tovagyűrűző) hatást remélnek ezektől a központoktól, amelyekben gondoskodnak arról, hogy a legújabb technológiák a főiskolákról, egyetemekről a vállalati gyakorlatba átmenjenek. 1992 közepén már 90 vállalat működött az öt központban.

Privatizáció

A privatizálásra kijelölt vállalatoknál 1992 tavaszán még 100 ezer főt foglalkoztatnak. Ez a szám azóta biztosan alacsonyabb. A tapasztalatok szerint Mecklenburg—Elő-Pomerániában a privatizálás után a korábbi létszám $\frac{1}{10}$ — $\frac{1}{8}$ -a marad alkalmazásban. A privatizáció üteme egyébként jóval magasabb a szolgáltatásokban, mint az iparban.

Munkaerőpiaci intézkedések

A korkedvezményes nyugdíjazás, a rövidített munkaidő, a tartósan munkanélkülit alkalmazó és a fiatalok képzését végző vállalatok támogatása mellett a legfontosabb munkaerőpiaci intézkedés az új munkahelyek teremtése és a képzés. Mindezek az eszközök működtek Nyugat-Németországban is, de az új tartományokban fontosságuk kiemelkedő.

Az új munkahelyek teremtésére irányuló programokat főként a tartományok munkaügyi irodái finanszírozzák, de az állam hozzájárul a tanfolyamok anyagi jellegű kiadásaihoz és az oktatói, igazgatási költségekhez. A munkahelyteremtésben részt vesznek a helyi költségvetési szervek, a karitatív egyesületek és a vállalatok.

Munkahelyteremtő támogatások a következő területeken igényelhetők:

- a területfejlesztés (autópálya-építés, közlekedésbiztonsági berendezések, épületrekonstrukció, műemlékvédelem, zöldterületek és játszóterek létesítése, temetők építése);
- tájvédelem és a természet megóvása;
- környezetvédelem (hulladékelhelyezés megoldása, szennyvízelvezetés, energiatakarékosság, zaj- és légszennyezéscsökkentés);
- a mezőgazdaság gazdaságosságának és ökológiai illesztésének elősegítése;
- a turizmus fejlesztése (építkezések, koncepciók kidolgozása, reklám);
- szociális gondoskodás (rászoruló gyermekek és fiatalok, időskorúak, családok, csökkent munkaképességűek, bevándorlók, külföldiek, munkanélküliek támogatása);
- kulturális értékek megóvása (múzeumok, régészeti kutatások és feltárások finanszírozása);
- sport;
- a helyi regionális irányítás korszerűsítése.

A képzést támogató intézkedések igen széles skálán mozognak, a néhány hétig tartó tanfolyamok mellett több éves átképzések is támogathatók, amelyek során a résztvevők új szakmát sajátítanak el. A munkaerő Mecklenburg—Elő-Pomerániában — hasonlóan az új tartományokhoz — általában jól képzett. Néhány szakma azonban „kiment a divatból”, a mezőgazdaságban dolgozóknak például új szakmát kell tanulniuk. Továbbképzésre szorulnak azok (s ez a szakmák igen széles körét öleli fel), akiknek új technikai követelményekhez kell adaptálódniuk, alkalmazkodniuk kell például a számítógép vezérelte gyártás követelményeihez.

Csalódottságot okoz, hogy bár a képzés elvben növeli az elhelyezkedési esélyeket, de automatikusan nem garantálja azt. Ezért jogos az a feltételezés, hogy a képzés iránti érdeklődés csökkenni fog. A gyorsan növekvő munkanélküliség arra ösz-

tönözte a munkaügyi hivatalokat, hogy a képzési lehetőségeket minél változatosabban és nagyobb ütemben teremtsék meg. Most indult be az a munka, mely a képzések hatékonyságát, szelekcióját célozta meg.

ÖSSZEFOGLALÁS

A leírtakból következően Mecklenburg—Elő-Pomeránia gazdasági helyzete bizonytalanak ítéltető, s különösen igaz ez a megállapítás a mezőgazdasági területekre. A fő gazdasági ágazatok még nem jutottak túl az alkalmazkodási folyamat nehézségein. A fejlődést hátráltatják a beruházásoknál tapasztalható akadályok, mint például a földtulajdon tisztázatlansága. 1993 végéig az elbocsátások mértéke még nagyobb lesz, mint ahány új munkahely létesül. Jelentősen fog bővülni a kis- és középvállalati szektor, mindenekelőtt a szolgáltatásokban és a kereskedelemben. Az alapítási hullám 1990-ben indult meg, de lanygulásával kell számolni, azért is, mert a vállalkozások jó része életképtelennek bizonyul.

A legfontosabb feladat a térség gazdasági erejének növelése, elsősorban a turizmus és az ipar újjáélesztése, megerősítése. Különösen az ipar fejlesztése tűnik ígéretesnek — az NDK idejéből örökölt struktúrák stb. modernizálása után. Ez lehetővé tenné az ipari foglalkoztatás emelését. (1992 nyarán itt 1000 lakosra 32 ipari alkalmazott jutott, míg az új szövetségi államokban átlagosan 52.)

A turizmus és az ipar fejlesztéséhez vonzóbbá kellene tenni a beruházások feltételeit és gyorsítani kellene az infrastruktúra modernizálásának ütemét. Mindezt nem feltétlenül a támogatások körének bővítésével, sokkal inkább hatékonyságuk felülvizsgálatával. Nem minden gazdasági tevékenységet szükséges támogatni, ki lehet rostálni azokat, amelyek iránt a helyi kereslet alacsony (pl. szupermarket, bank, biztosító). Így mód nyílik arra, hogy a szubvenciókat a versenyképes tevékenységekre koncentrálják.

A privatizálás elhúzóódása jelentősen befolyásolja az ipar megújulását. Állami segítséggel szanálni lehetne azokat a vállalatokat, amelyek már rövid távon is reményt nyújtanak piacuk megtartására. A szanálást nem a Treuhandanstalton keresztül kellene lebonyolítani, jobbnak tűnik a decentralizálás, az érintett vállalatok nagyobb autonómiája és az állami eszközök rendelkezésre bocsátása mellett. Ennek jelenleg a személyi feltételei sem mindig adottak, hiány van a szanálást „profli” módon lebonyolítani képes szakemberekből. Ezért született olyan javaslat, hogy több vállalat szanálására közös központokat hozzanak létre.

Valószínű, hogy minden igyekezet ellenére Mecklenburg—Elő-Pomeránia hosszú ideig gyengén fejlett terület marad (legalábbis más régiókhoz viszonyítva). Az is valószínűsíthető, hogy a termelési szolgáltatások zöme, a K+F tevékenység, a cégképviselet, a jogi, gazdasági tanácsadás, könyvelés, reklám és marketing stb. a nyugatnémet központokban marad egyrészt azért, mert ezek nehezebben telepíthetők át és ezekre a szolgáltatásokra a központokban van szükség, másrészt azért,

mert a munkaerő nem költözik át az alacsonyabb színvonalú életminőséget kínáló területekre. Ennek következtében az „egyszerűbb”, igénytelenebb és rosszabbul fizetett munkahelyek maradnak itt, ami egyben a kedvezőtlen gazdasági struktúrát is jelzi. Ez természetesen a fizetőképes keresletet is befolyásolja és korlátozza a kereskedelem és szolgáltatások fejlődését.

E pesszimista jövőkép természetesen nem jelenti azt, hogy a keleti tartományok sorsa megpecsételődött, semmit sem tehetnek. Megfelelő intézmények létrehozásával a régiók belső potenciálja mobilizálható és erősíthető.

Fordította: *Ványai Judit*

Petz Raymund

•

Szerkezetváltás a magyar gazdaságban 1988—1991 között*

A cikk alapjául szolgáló tanulmány alapvető célja volt a magyar gazdaságban zajló szerkezeti változások és a vállalatok magatartási, alkalmazkodási folyamatai közötti összefüggések feltárása az 1988 és 1991 közötti időszakban.¹ Ennek során a szerkezetváltásra leginkább ható tényezőket próbáltuk elkülöníteni, tehát a jövedelmezőség, a likviditás, az értékesítési irányok, az újraelosztás, a méretstruktúra és a koncentráció módosulásának hatásait kutattuk.

Vizsgálatunk kiinduló adatbázisa az anyagi szféra (az ipar, az építőipar, a mező- és erdőgazdálkodás, a kereskedelem és a szolgáltatások) területén tevékenykedő kettős könyvvitelt vezető gazdálkodó szervezetek vagyonmérlegének és jövedelemkimutatásának legfontosabb adatai. Választásunk azért esett erre a körre, mert egyrészt az ide tartozó vállalatok alkotják a nemzetgazdaság „gerincét”, teljesítményük továbbra is meghatározó módon hat a teljes nemzetgazdaság fejlődésére, másrészt az innen beszerzett adatok megbízhatósága és nem utolsósorban összehasonlíthatósága lényegesen jobb, mint a gazdaság egyéb szegmenseiről rendelkezésre álló információké. Elemzésünk legfontosabb eszközei a mérlegadatokból képzett pénzügyi hányadosok, melyeket általában vállalati szemléletű mutatókkal számszerűsítettünk; ebből adódóan megállapításainkat a mennyiségi folyamatok helyett az értékfolyamatok vizsgálata alapján vonjuk le.² Munkánk másik sajátossága, hogy a megfelelő adatok hiánya miatt nagyon sok fontos és jelentős tényező vizsgálatától el kellett tekintenünk, így például figyelmen kívül kellett hagynunk a tulajdoni szerkezet, a privatizáció és a külföldi tőkebevonás hatásait. Mivel ezek szerepe már a tárgyidőszakban is igen jelentős volt, s a továbbiakban mindinkább azzá válik, ezért e területek bekapcsolását a szerkezeti változások vizsgálatába újabb kutatások alapjának tekintjük.

* A vizsgálat az OTKA által finanszírozott „Struktúrajelentés” kutatási program keretében jött létre.

¹ A tárgyidőszak megválasztását több tényező indokolja. Egyrészt a valódi (nem szimulált) piacgazdaság megeremtését szolgáló reformok „utolsó békeévének” 1988 tekinthető, másrészt az 1988. január 1-jén bevezetett adóreform jelentősen módosította a gazdálkodók mozgásterét, harmadrészt pedig az ugyancsak 1988-ban életbe lépett új számviteli előírások hatására néhány elemzési kategória tartalma számottevően megváltozott.

² A mennyiségi változások számszerűsítését megnehezíti, hogy a megfelelő árindexek csak a termelő szektorok esetében állnak rendelkezésre.

Mielőtt azonban rátérnénk a konkrét elemzésre, célszerűnek látszik néhány mondatban összefoglalni a vizsgált időszakban lezajlott strukturális mozgások legfontosabb jellemzőit. Az anyagi ágak majd mindegyikében (a közlekedés, posta, távközlés, valamint a vízgazdálkodás kivételével) csökkent a vagyonarányos nemzetgazdasági szintű jövedelem (hozzáadott érték), miközben a vállalati szintű jövedelmezőség is romlott, különösen a termelő ágazatokon. 1991-re az ipar, illetve a mező- és erdőgazdaság összességében veszteségessé vált. A nemzetgazdaság ágazati szerkezete a szolgáltató ágazatok javára módosult (a legnagyobb növekedést a közlekedés, posta, távközlés, valamint az egyéb anyagi tevékenység mutatta fel), de a lezajlott folyamatok csak kevésbé változtatták meg a termelési és még kevésbé a tőke- (saját vagyon-) szerkezetet.

A JÖVEDELMEZŐSÉG, A LIKVIDITÁS, A KONVERTIBILIS EXPORT ÉS A REDISZTRIBÚCIÓ HATÁSAI

E folyamatok elemzése alapjául két, egymással párhuzamos, egymást kiegészítő, illetve ellenőrző, számítási eljárás szolgált. Az elsőként alkalmazott módszer az empirikus regresszió elvén alapul. A szerkezetváltozás jelenségét a realizált nettó árbevétel dinamikájával számszerűsítettük, ezt a tényezőt tekintettük tehát függő (eredmény)változónak. Öt független változót vontunk be a vizsgálati körbe, ezek alakulásának hatását mértük a függő változóra, mégpedig oly módon, hogy a független változók értéke alapján képzett csoportokra kiszámítottuk az eredményváltozót képező mutató átlagát. A szóban forgó független változók ezek után:

- a saját vagyon aránya a mérleg szerinti eredményhez,
- a saját vagyon aránya az adózott eredményhez,
- a rövid lejáratú kötelezettségek aránya a likvid eszközökhöz³,
- a konvertibilis viszonylatú értékesítés dinamikája és
- a saját vagyon aránya a nettó elvonáshoz⁴.

A második módszer lényege a következő. Az előző bekezdésben ismertetett (függő és független) változók értékei szerint az egyes szakágazatokat csökkenő sorrendbe rendeztük, majd kiszámítottuk az egyes rangsorok közötti Spearman-féle rangkorrelációkat,⁵ ezáltal az időben késleltetett hatások tanulmányozása is lehetővé vált.

A jövedelmezőség hatása két ágon is vizsgálható: az adózás előtt és után kialakult helyzet szemügyre vételével. A rangkorrelációs elemzés (lásd az *1. táblázatot*)

³ Likvid eszközök = pénzeszközök + követelések + készletek.

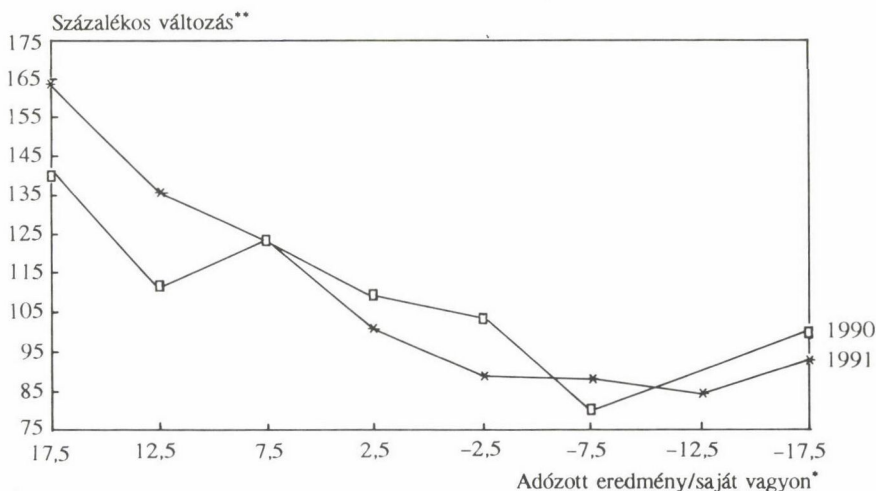
⁴ Nettó elvonás = közvetett adók + vállalkozási nyereségadó — közvetett támogatások.

⁵ A rangkorreláció módszertanának ismertetése megtalálható *Éltető Ö.—Meszéna Gy.—Ziermann M.* [1982]-ben.

azt mutatja, hogy a termelés (értékesítés) dinamikája, valamint az azonos évi adózatlan és adózott jövedelmezőség kapcsolata között nincs számottevő különbség (bár az adózott eredmény megfelelő együtthatója valamelyest nagyobb), az időben visszafelé haladva viszont az adózatlan vagyonarányos eredmény hatása lényegesen gyorsabban csökken. Mivel a gazdasági aktorok mozgásterének igen lényeges alakítója az állami szabályozás (s ezen belül különösen a jövedelem-újraelosztás mikéntje és mértéke), ezért az adózás utáni jövedelmezőség hatása a mikroszintű termelési döntésekre is nyilvánvalóan nagyobb, noha nem kizárólagos.

Ezek után nézzük meg, mit mutat az (adózott eredmény—értékesítési dinamika) empirikus regressziós függvény alakja (ezt mutatja be az 1. ábra). E függvény, mint ahogy az várható volt, általában negatív meredekségű; az utolsó, a legveszteségebb csoportnál visszahajlik, pozitív meredekséget vesz fel. Az 1990-re vonatkozó ábra több töréspontot mutat, míg az 1991-re vonatkozó „simább”, ami arra utal, hogy a jövedelmezőség hatása valamelyest egyértelműbbé vált, tehát a termelési döntések profitráta általi meghatározottsága erősödött. Ez más szavakkal azt jelenti, hogy az anyagi ágazatokban a jövedelmezőségi kényszer a tárgyidőszakban effektívebbé vált.

1. ábra
A jövedelmezőség és az értékesítés
alakulásának kapcsolata az anyagi ágazatokban



* Saját vagyon = 100,0

** A realizált nettó árbevétel változása, előző év = 100,0

A függvény visszahajlása nyilván több tényező hatásaként jött létre. Egyrészt, a termelési döntések nem kizárólagos meghatározója a profitabilitás, a döntéshozók számára léteznek egyéb szempontok is, például a likviditás, a piaci stratégia stb. Másrészt az újraelosztás változása, a privatizáció, a vállalkozási boom stb. hatása miatt átalakulóban van a termelési szervezeti rendszere, ami nyilván jelentős hatást gyakorol a termelési döntésekre (gondoljunk például a privatizálás előtt álló cégek menedzsmentjének bizonytalan helyzetére). Harmadrészt, még akár gazdaságon kívüli okok is közrejátszhatnak a tényleges termelési szintek kialakításában.⁶

A görbe alakjának további érdekessége, hogy meredeksége a töréspontig folyamatosan csökken, azaz a két változó közötti kapcsolat enyhül, a jövedelmezőség csökkenése tehát egyre kisebb változást indukál az értékesítés dinamikájában. Megemlítendő még, hogy a független változó egyes csoportjain belül számottevő átrendeződés volt tapasztalható. A legnagyobb vagyonarányos jövedelmet felmutató (tehát az 1. és 2. csoportba tartozó) szakágazatok száma időszakról időszakra csökkent, míg a közel nullszaldós és a veszteséges szakágazatok száma növekedett.

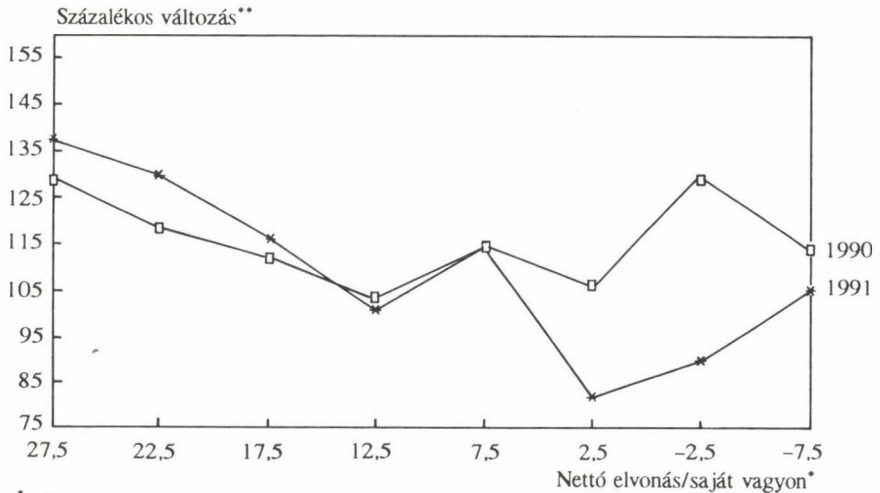
A likviditási helyzet hatása már korántsem ilyen egyértelmű, s ezt tulajdonképpen mindkét, általunk elvégzett számítás alátámasztja. Az egyes szakágazatok likviditási helyzetéből nem lehet következtetni azok termelésének alakulására. (Ez természetesen nem valamiféle „rendellenes” jelenség, hiszen a likviditási helyzet romlása lehet éppen egy a termelésben, például beruházás révén, bekövetkezett növekedés következménye, s megfordítva, a termelés csökkenése együtt járhat a likviditási mutató értékének emelkedésével.) Mindemellett érdekesen alakult a jövedelmezőség és a likviditási helyzet kapcsolata. Az ezek közötti összefüggést kifejező regressziós görbe egy fordított U betűhöz hasonlít. Azaz a legalacsonyabb likviditási mutató a legnagyobb vagyonarányos eredményt, illetve a legnagyobb vagyonarányos veszteséget realizáló szakágazatoknál volt tapasztalható, míg a viszonylag kisebb vagyonarányos nyereséget, illetve veszteséget produkáló szakágazatok átlagos likviditási helyzete a fenti csoportokénál jobb volt.

A redisztribúció jelenségét részben már érintettük a jövedelmezőség tárgyalásakor, a 2. ábra az eredménytermelés hatása nélkül mutatja be a jövedelem-újraelosztás és az értékesítés dinamikájának kapcsolatát. Akár a függvény alakja, akár a megfelelő rangkorrelációs együtthatók értéke alapján tekintjük a szóban forgó összefüggést, semmiképpen sem nevezhetjük azt erősnek. Az azonban elég világosan látszik, hogy a nettó támogatottságot élvező szakágazatok, különösen az anyagi ágak egészét tekintve, magasabb termelési dinamikát mutatnak fel, mint a közepes elvonási szinten lévők. A legmagasabb vagyonarányos elvonással rendelkező szakágazatok termelési dinamikája is a legnagyobb (véltetően ezek nyereségtermelő képessége is a legmagasabb). Az alapvető különbség a szóban forgó két szélső csoport tekintetében az, hogy míg az előbbinél a redisztribúció valóban hat a termelési dinamikára (azaz tompítja a termelés csökkenésének tendenciáját), ad-

⁶ Ilyen szempontokat mutat be Zacher [1989].

2. ábra

Az újraelosztás és az értékesítés
alakulásának kapcsolata az anyagi ágakban

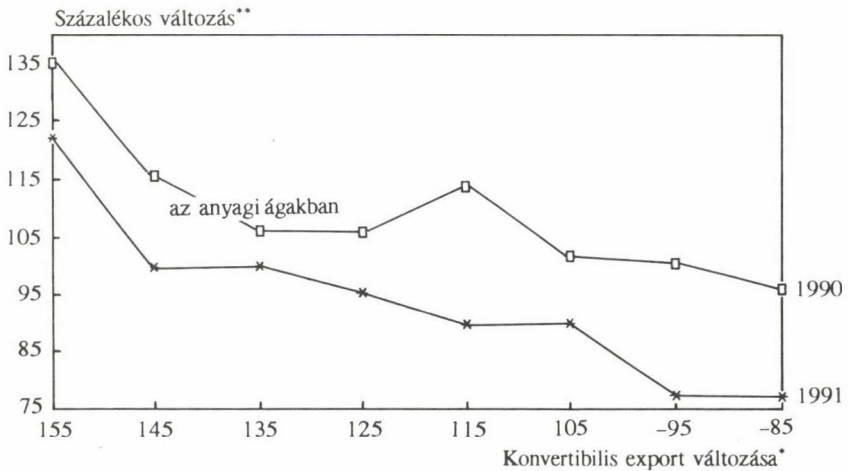


*Saját vagyon = 100,0

**A realizált nettó árbevétel változása, előző év = 100,0

3. ábra

A konvertibilis export és az értékesítés
alakulásának kapcsolata



*Előző év = 100,0

**A realizált nettó árbevétel változása, előző év = 100,0

dig az utóbbinál csupán jelzi a magasabb termelési dinamikát (illetve általában a magasabb jövedelmezőségi szintet).

A konvertibilis export dinamikájának hatását a 3. ábra mutatja be. Ennek az ábrának a megszerkesztésénél csak a jelentősebb konvertibilis exportot lebonyolító

szakágazatokat⁷ vettük figyelembe. Az 1990-es görbe az 1991-es felett halad, ami azt mutatja, hogy a konvertibilis export termelésstimuláló hatása enyhült. Ennek ellenére is megállapítható, hogy ez a hatás igen effektív, hiszen a görbék meredeksége végig negatív. Ugyancsak a kapcsolat szorosságára utalnak a megfelelő rangkorrelációs együtthatók is (lásd az 1. táblázatot).

1. táblázat

A realizált nettó árbevétel dinamikája és a tényezőváltozók értékei alapján készített rangsorok közötti rangkorrelációs együtthatók az anyagi ágakban (1988–1991)*

| Változó | Időszak | | |
|--|---------|---------|---------|
| | 0 | (–1) | (–2) |
| Saját vagyron aránya az eredményhez | 0,4046 | 0,1209 | 0,0205 |
| Saját vagyron aránya az adózott eredményhez | 0,4521 | 0,2190 | 0,1083 |
| A konvertibilis export dinamikája | 0,6660 | 0,5925 | — |
| Saját vagyron aránya a nettó elvonáshoz | –0,1960 | –0,1678 | –0,0035 |
| Rövid lejáratú kötelezettség aránya a likvid eszközökhöz | –0,1337 | –0,0489 | –0,0338 |

* A rangkorrelációs együttható 1, illetve –1, ha a két változó közötti kapcsolat lineáris, míg a 0 érték a korrelálatlanságot jelzi.

A vizsgált függvények három szakaszra bonthatók: egy meredekebbre, egy laposabb közbülsőre és ismét egy meredekebbre. Ezt a jelenséget már a jövedelmezőség-értékesítési dinamika függvényénél is regisztráltuk, vagyis azt, hogy a középső (stagnálásközei állapotban lévő) csoportok esetében a kapcsolat intenzitása gyengül, a szélső csoportok esetében pedig erősödik.

Összegezve az eddigieket, az alábbi főbb következtetésekhez jutottunk a szerkezetváltozásra ható tényezők vizsgálata során.

— Az adózás utáni vagyronarányos jövedelmezőség azonos időszaki és késleltett hatása is igen jelentős volt a termelés (értékesítés) dinamikájának alakulására, s ez a kapcsolat a vizsgált időszakban még erősödött is, növekedett tehát a jövedelmezőségi kényszer.

— Az állami újraelosztás jellege nem változott jelentősen, „összehúzó”, azaz jövedelemkiegyenlítő hatása továbbra is érezhető, miközben a szerkezetváltozásra önmagában nem hat jelentősen.

— A konvertibilis export dinamikájának igen erős a szerkezetformáló hatása (a megfelelő rangkorrelációs együtthatók szerint még a jövedelmezőségnél is erősebb), ami arra utal, hogy a belföldi és a kelet-európai piacokon (ilyen vagy olyan okok miatt) bekövetkezett térvesztés egyetlen „levezető csatornájává” ez az értékesítési szegmens lépett elő. Ezt a hatást azonban nem célszerű túlbecsülni, mivel az

⁷ Amelyeknél a konvertibilis viszonylatú exportból származó árbevétel az összes értékesítésen belül meghaladja a 10%-ot.

anyagi ágak szakágazatainak közel kétharmadának gazdálkodásán belül ez a tényező nem jelent komoly tételt (az összárbevételen belül nem éri el a 10%-ot), s ráadásul a hatás intenzitása az időszak végén még csökkent is, azaz ugyanakkora exportdinamika kisebb termelésváltozást indukált.

AZ ÉRTÉKESÍTÉS IRÁNYAI

Az értékesítés lehetséges irányainak egyikét, nevezetesen a konvertibilis exportot, az előző pontban már érintettük. A továbbiakban tágítottunk a vizsgálati horizonton, bevontuk az elemzési keretek közé a rubelelszámolású exportot, illetve a belföldi értékesítést is. Egy fontos megszorítást azonban célszerű megtennünk: az alábbiakban csak a termelő ágazatok értékesítésével foglalkozunk, a szolgáltató ágazatok esetében ugyanis nyilván egészen másféle értékesítési szerkezettel találkozunk.

Annak érdekében, hogy e három relációt viszonylag „vegytisztá” formában vehessük szemügyre, három ideáltípust tételezünk fel: a jelentős konvertibilis, illetve rubelviszonylatú exportőrök, valamint a csak hazai piacra termelők csoportját. A két exportőrtípus kiválasztásának szempontjaként a konvertibilis, valamint a rubelviszonylatú értékesítés árbevételének az összes realizált árbevételen belüli részarányát, illetve ennek 20%-ot meghaladó voltát tekintettük. A csak hazai piacra értékesítők összes nettó árbevételének értelemszerűen 100%-a származik a belföldi értékesítésből.

Ez a csoportosítási módszer két nyilvánvaló tulajdonsággal rendelkezik. Egyrészt a szóban forgó három csoport nem fedi le teljesen a termelő ágazatokban tevékenykedő összes gazdálkodó szervezetet, másrészt egymás közötti átfedések is lehetségesek. Ezek a tények első látásra nem biztatnak túl sok jóval, de valójában kettős hatással vannak elemzésünkre. Egyfelől ugyan csökkenthetik megállapításaink általános jellegét, másfelől azonban érdekes plusz következtetések levonására is alkalmat adhatnak.

Közismert, hogy az értékesítés irányainak vizsgálata szempontjából három alapvető folyamat zajlott le a tárgyidőszakban. Először, a kelet-európai régióban végbe ment politikai és gazdasági változások következtében nagyrészt széthulltak a korábban kialakult termelési, értékesítési stb. kapcsolatok. Ennek következtében, különösen a vizsgált időszak második felében, drasztikusan csökkent a rubelelszámolású értékesítés mennyisége. Másodszer, a belföldi piacokon is recessziós tünetek tapasztalhatók, a kereslet csökkenése sok területen a termelést leginkább meghatározó elemmé vált. Harmadszor, az előzőektől nem függetlenül, évről évre nő a fejlett, illetve a fizetőképes fejlődő országokba irányuló export. Az alábbiakban vázlatosan azt tekintjük át, hogy hogyan hatott mindez a termelő szférában tevékenykedő gazdálkodó szervezetekre.

A jelentős ipari rubelelszámolású exportőrök száma 1989-ben még növekedett

1988-hoz képest, majd ezután egyre gyorsulva csökkent, míg a másik két termelő ágazathoz tartozók száma lassabban csökkent, igaz ezekből eredetileg (tehát 1988-ban) sem volt sok. A másik két csoportba tartozók száma ezzel szemben jelentősen emelkedett. De amíg a csak belföldi piacra termelők esetében ez teljes mértékben magyarázható a vállalkozásalapítási láz felszökésével, addig a konvertibilis export területén ez már valós növekedést jelez.

A jövedelmezőség tekintetében a már vázolt eróziós folyamat ebben az összefüggésben is kimutatható. Igaz, hogy nem egyenletesen, hanem „visszaesésekkel”, de mindhárom relációra igaz, hogy fokozatosan csökkent a vagyonarányos jövedelemtermelő képesség. Az egymáshoz viszonyított jövedelmezőségi mutatók elég változatosan alakultak. 1988-ban a konvertibilis exportőrök, 1989-ben és 1990-ben a hazai piacra termelők, míg 1991-ben ismét a konvertibilis exportőrök vezették a jövedelmezőségi rangsort. Az 1991-ben kialakult helyzet markáns eltérését a korábbi évekhez viszonyítva az adja, hogy a konvertibilis exportőrökön kívüli csoportok összességükben veszteségesekké váltak.

A nettó vagyonarányos támogatottság mértéke egyre csökkent a vizsgált időszakban, s mindez mind a három relációra igaz. A lényeges különbség ezen a területen abban van, hogy a szóban forgó mutató értéke a jelentős rubelexportőrök esetében

2. táblázat

A jelentős rubel-, illetve konvertibilis exportőrök,
valamint a csak belföldi piacra termelők teljesítménymutatói

| Megnevezés | Jelentős rubel- exportőrök | Jelentős konvertibilis- valuta- exportőrök | Csak hazai piacra termelők |
|--|----------------------------------|---|-------------------------------------|
| 1988 | | | |
| Esetszám | 181 | 254 | 4389 |
| Saját vagyón aránya az adózott eredményhez | 0,0228 | 0,0619 | 0,1318 |
| Rövid lejáratú kötelezettségek aránya a likvid eszközökhöz | 0,7829 | 0,9059 | 1,2494 |
| Nettó árbevétel aránya a közvetett támogatásokhoz | 0,1136 | 0,0998 | 0,0299 |
| 1991 | | | |
| Esetszám | 56 | 1875 | 14793 |
| Saját vagyón aránya az adózott eredményhez | —1,1683 | 0,0015 | —0,8555 |
| Rövid lejáratú kötelezettség aránya a likvid eszközökhöz | 0,9718 | 0,8902 | 5,0708 |
| Nettó árbevétel aránya a közvetett támogatásokhoz | 0,0264 | 0,0345 | 0,0542 |

* Készletek nélkül.

majdnem az egész időszak alatt jócskán meghaladta a másik két értékesítési viszonylat hasonló adatát, 1991-re azonban jórészt eltűntek ezek a különbségek.

A likviditási helyzet tekintetében a csak belföldre értékesítők helyzete kedvezőbbnek mondható, mint a külkereskedelemben érdekeltké, s nagyjában-egészében ez az egész vizsgált időszakra jellemző. Az ezt a jelenséget kiváltó okok között említhetők a kelet-európai piacokon tapasztalható fizetési nehézségek, valamint az exportot finanszírozó forgótőke hiánya.

Végezetül szeretnénk felhívni a figyelmet egy érdekes folyamatra. Általában a jelentős ruhezexportőrök összes árbevételén belül a konvertibilis elszámolású értékesítés is számottevő szerepet játszik. Ez az érték a vizsgált időszakban rendre kb. 18, 17, 23 majd 16% volt. Ez a tény, még akár az 1991-ben bekövetkezett csökkenés ellenére is, arra mutat rá, hogy a piacváltási kényszer talán a köztudatban élőnél kevésbé élesen jelentkező folyamat.

A MÉRETSTRUKTÚRA VÁLTOZÁSA

Az 1988 és 1991 közötti időszakot a gazdálkodó szervezetek számának gyors ütemű növekedése jellemezte. Talán éppen a vállalati méretstruktúra erőteljes átrajzolódása volt a szóban forgó időszak legmarkánsabb változása. E burjánzás egyrészt az állami szabályozás, másrészt a gazdasági környezet radikális változásának következtében jött létre; rengeteg vállalat szaporodott „osztódással”, illetve még ennél is több új vállalkozás bontott vitorlát. A folyamat másik oldalaként sok vállalkozás tűnt el, hagyott fel korábbi tevékenységével.

A gazdaság ágazati (makro-) szerkezetének vizsgálata során arra a következtetésre juthatunk, hogy a korábban kialakult szektorális arányok földcsuszamlásszerű módosulására nem került sor. Ebben a pontban tovább boncolgatjuk az eddigiekben már több szempontból körüljárt problémát, ezúttal a gazdálkodó szervezetek számában és méret szerinti eloszlásában bekövetkezett változások hatását kutatjuk.

Mielőtt a konkrét elemzésre rátérnénk, célszerű tisztázni, hogy mit is értünk egy gazdálkodó szervezet méretén. Elméletileg háromféle mutató használata lehet indokolt, ezek a következők:

- a kibocsátás (bruttó termelés, realizált nettó árbevétel),
- a foglalkoztatott létszám és
- a lekötött eszközök (tőke).

Az első típus „hibája”, hogy részben hatékonysági szempontot visz a kategóriába, hiszen a kibocsátás maga is a gazdálkodás egyik eredményének tekinthető. A foglalkoztatott létszám pedig parciális jellegénél fogva kevésbé alkalmas céljainkra. Az elmondottakból következik, hogy vizsgálatunk alapja a harmadik tényező, mégpedig a mérleg nyelvére lefordítva ez saját vagyon jelent. Ez a választás már csak azért is látszik célszerűnek, mert egyrészt a szerkezetváltás egyik kulcskérdése ép-

pen a (makro-, mezo- és mikroszintű) tőke- (vagyon)áramlás csatornáinak „át-eresztő” képessége, másrészt feltételeztük, hogy a hatékonyság fogalma mögött tulajdonképpen egy olyan célfüggvény húzódik meg, amelynek a nevezőjében a saját vagyon jelenik meg.

Ahogy ezt már jeleztük, a gazdálkodó szervezetek számának gyarapodása valóban impozáns, 1991-ben az iparban 3,87-szor, az építőiparban 4,12-szor, a mezőgazdaságban 2,01-szor, a kereskedelemben 15,65-szor, míg az egyéb anyagi tevékenység körében 5-ször annyi cég működött, mint 1988-ban. Megjegyzendő azonban, hogy elsősorban az apró, alultőkésített vállalkozások száma növekedett; a vagyon nélkül gazdálkodók aránya 1,8%-ról ugyan 0,8%-ra esett vissza, de az 5 millió Ft-nál kisebb saját vagyonnal rendelkező cégek aránya 8%-ról 72%-ra növekedett. A skála másik végén levők (a 250 millió Ft-nál nagyobb saját vagyont működtetők) részesedése az 1988-as 17%-ról 1991-ben 4,7%-ra csökkent. Az összes többi kategória növelte részesedését a szervezetszám tekintetében.

Az összes realizált árbevételen belül az egyes nagyságkategóriák részesedésének változását illetően is elég egyértelmű kép rajzolódik ki. A legnagyobb vállalatok részesedése az 1988-as 85,6%-ról 1991-ben 74,3%-ra esett vissza, súlyuk azonban láthatóan még e csökkenés után is meghatározó maradt. Az összes többi csoport növelte részesedését az árbevétel tekintetében, mégpedig legnagyobb mértékben a legkisebbek, a nagyobbak pedig viszonylag kevésbé.

Az adózás utáni vagyonarányos jövedelmezőség és a vállalatnagyság között egyik anyagi ágazatban sem mutatható ki valamiféle egzakt kapcsolat. Tény azonban, hogy a legkisebb cégek szóban forgó mutatója, különösen a kereskedelemben, valamint az egyéb anyagi tevékenység esetében is jellemzően a tárgyidőszak második felében egy nagyságrenddel nagyobb, mint az egyéb nagyságcsoportba tartozóké. Ennek azonban valószínűleg az igen csekély saját vagyonnal való ellátottság az elsődleges oka, nem pedig a kiemelkedő profittermelési képesség. Ezt támasztja alá, hogy a nettó profithányadot (azaz az árbevételarányos adózott eredményt) vizsgálva, már korántsem tapasztalhatóak ekkora különbségek. Ha ettől a „kiugró” csoporttól eltekintünk, a többinél, valamennyi anyagi ágazatot ideértve, igen oscilláló jövedelmezőséget nyugtázhatunk.

Általánosságban tekintve, a jövedelmezőséggel hasonló szerepet „vállalt” a konvertibilis export is, tehát egyértelmű tendenciák nem fedezhetők fel, ha az anyagi szektorok egészét vizsgáljuk. Két fontos kivételt azonban meg kell említenünk. Először, a mező- és erdőgazdaságban a kisebb cégek (20 millió Ft-os saját vagyoni) és a legnagyobbak konvertibilis elszámolású értékesítésének árbevétele az összes realizált árbevételen belül viszonylag jelentősebb (kb. 10% körüli), míg a többi nagyságcsoporté elenyésző.⁸ Ezt követően az iparban — különösen a vizsgált időszak második felében — a saját vagyon növekedésével párhuzamosan növekszik

⁸ A mezőgazdasági termelés rendszerének átalakítása éppen ez utóbbi csoportot fenyegeti leginkább, aminek kedvezőtlen következményei lehetnek az export alakulásának szempontjából.

a szóban forgó arány egészen 100 millió Ft-os saját vagyoniig, majd e szint felett hozzávetőleg stagnálást mutat. Ez utóbbi tényből egy fontos következtetés levonható. Miután a cikk elején már láttuk, hogy a konvertibilis export dinamikája és a termelési dinamika között viszonylag szoros összefüggés áll fenn, ezért a termelési szerkezet változásának értékelésekor a nagyobb iparvállalatok szerepét nem célszerű alábecsülni.

AZ IPARI KONCENTRÁCIÓ

A koncentráció, a legáltalánosabb értelemben véve, egy változó (ami lehet jövedelem, kibocsátás stb.) egy adott csoporton belüli eloszlásának egyenlőtlenségét jelenti. E fogalmat elemzési kereteink közé helyezve, a továbbiakban egy adott szakágazaton belüli gazdálkodó szervezetek realizált nettó árbevételeinek koncentráltságát tekintjük, illetve mérjük. Az elméleti fogalom matematikai-statisztikai megfelelői az entrópia (ez tulajdonképpen a koncentráció inverze) és a Herfindahl-féle koncentrátsági index. Számításainkhoz ez utóbbit használtuk.⁹

A koncentráció mérését természetesen nem tekintjük öncélúnak, s ebből a szempontból fejezetünk címe talán megtévesztőnek is mondható, valójában arra vagyunk kíváncsiak, hogy a különböző struktúrákkal jellemezhető részpiacok hogyan változtak a tárgyidőszak alatt, jövedelmezőségükben, likviditási helyzetükben stb. kimutathatók-e jelentős különbségek, s végül volt-e hatással a piacszerkezet a gazdasági (termelési) szerkezetre.

Módszerünk lényege a következő. Kiszámítottuk az egyes szakágazatokra vonatkozó Herfindahl-indexet, s ennek értékei alapján öt alapsoportot képeztünk.¹⁰

Az elmondottakból következik, s implicite már meg is fogalmaztuk, hogy elfogadtuk az egy szakágazat—egy piac koncepciót. Ez természetesen önmagában vitatható lehet, de az elemzési módszer egyszerűsítése érdekében szükség volt rá.

Számításainknál a bányászattól és a villamosenergia-ipartól eltekintettünk, tehát elemzésünk tulajdonképpeni tárgya a feldolgozóipar. E két iparág ugyanis olyan sajátosságokkal rendelkezik (természetes monopóliumok, termelési, elosztási és regionális meghatározottságok), amelyek túlságosan is sok zavaró tényezővel terhelték volna a vizsgálatot.¹¹

Ezek után nézzük meg, hogyan tipizáltuk a feldolgozóipari piacokat. Öt elméleti csoportot képeztünk, ezek a következők:

⁹ A koncentráció elméletének és mérési módszereinek részletes leírása megtalálható *Theil, H.* [1970] művében.

¹⁰ A szóban forgó csoportosítás elvégzésekor bizonyos korrekciókat hajtottunk végre. A viszonylag alacsonyabb Herfindahl-indexű szakágazatokat egy nagyobb koncentrálttságot kifejező csoportba helyeztük át, ha az adott piac termelőinek száma nagyon kevés volt.

¹¹ Ugyancsak eltekintettünk az importverseny hatásától, ami ugyan egyes szakágazatok esetében jelentős lehet, de a megfelelő adatok hiányában csak kevésbé számszerűsíthető.

- tökéletes vagy majdnem tökéletes monopólium,
- erős koncentráció,
- közepes koncentráció,
- gyenge koncentráció és
- tökéletes vagy majdnem tökéletes kompetitivitás.

A 3. táblázat ezen öt csoportra vonatkozó legfontosabb eredményeket foglalja össze. A tárgyidőszak legfontosabb fejleménye, ami a táblázatból első ránézésre is kiderül, a kevésbé koncentrált csoportok felé történő elmozdulás. Ezt a jelenséget mind a megfelelő csoportokhoz tartozó szakágazatok száma, mind az összes realizált nettó árbevételből való részesedés is mutatja (1988-ban a leginkább versenyzői piacú szakágazatok realizálták az összes árbevétel kb. egyharmadát, míg 1991-ben már csaknem a felét). Bár ez utóbbi esetben a tökéletes vagy majdnem tökéletes

3. táblázat

Teljesítmény- és szerkezeti mutatók eloszlása a feldolgozóiparban a koncentráltság foka szerint

| Megnevezés | Teljes vagy majdnem teljes mo- nopólium | Erős kon- centráció | Közepes kon- centráció | Gyenge kon- centráció | Teljes vagy majdnem teljes kom- petitivitás |
|---|--|---------------------------|------------------------------|-----------------------------|--|
| 1988 | | | | | |
| A szakágazatok száma | 8 | 10 | 14 | 15 | 21 |
| Részesedés az összes árbevételből | 4,75 | 9,94 | 25,16 | 28,68 | 31,47 |
| Saját vagyon aránya az eredményhez | 0,081 | 0,143 | 0,118 | 0,076 | 0,105 |
| Saját vagyon aránya az adózott eredményhez | 0,050 | 0,076 | 0,070 | 0,047 | 0,058 |
| Rövid lejáratú kötelezettségek aránya a likvid eszközökhöz | 1,695 | 1,620 | 1,803 | 1,517 | 1,636 |
| Saját vagyon aránya a nettó támogatáshoz | −0,048 | −0,104 | −0,071 | −0,037 | −0,026 |
| Nettó árbevétel aránya a konvertibilis exportárbevételhez | 0,180 | 0,174 | 0,156 | 0,152 | 0,127 |
| 1991 | | | | | |
| A szakágazatok száma | 3 | 7 | 11 | 17 | 31 |
| Részesedés az összes árbevételből | 4,29 | 5,03 | 15,62 | 27,45 | 47,61 |
| Saját vagyon aránya az eredményhez | 0,018 | −0,008 | 0,001 | −0,038 | −0,035 |
| Saját vagyon aránya az adózott eredményhez | 0,011 | 0,003 | −0,004 | −0,011 | −0,014 |
| Rövid lejáratú kötelezettségek aránya a likvid eszközökhöz | 2,301 | 1,335 | 1,366 | 1,225 | 1,226 |
| Saját vagyon aránya a nettó támogatáshoz | −0,044 | −0,027 | −0,060 | −0,030 | −0,071 |
| Nettó árbevétel aránya a konvertibilis exportárbevételhez | 0,071 | 0,407 | 0,121 | 0,305 | 0,216 |
| A nettó árbevétel növekedése (1991/1990) | 0,683 | 0,897 | 0,821 | 0,902 | 1,035 |

monopóliummal jellemzett szakágazatok részesedése gyakorlatilag stagnált az összárbévetelhez viszonyítva, jelentősen csak az erős, illetve a közepes koncentráltágú szakágazatok részesedése csökkent. E szóban forgó eltolódást részben nyilván a vállalkozási boom hatásaként megnövekedett szervezetszám okozza, de csupán e tényezővel egészében nem magyarázható.¹²

E fokozatos „kompetitíválódás” másik bizonyítékát az 1991-es nettó árbevétel-mozgások összehasonlításával nyerjük. Ebből kiderül, hogy 1991-ben 1990-hez viszonyítva egyedül a leginkább versenyzői szférához tartozó szakágazatok növelték árbevételüket. Ez azért jelent valamelyes pluszt az előző bekezdésben ecseteltekhez képest, mert ebben az esetben az egyes csoportok összetételének változása nem befolyásolja az eredményt.

A jövedelmezőséget vizsgálva azt tapasztaljuk, hogy 1988-ban mind az adózás előtti, mind az adózás utáni vagyonarányos jövedelmet tekintve, leglukuratívabbnak az erősen koncentrált csoport bizonyult, míg a másik három csoport között nem alakult ki jelentős különbség.

Megállapítható továbbá, hogy az állami jövedelem-újraelosztás számottevő összehúzó hatást gyakorolt. Amíg a legmagasabb és legalacsonyabb adózás előtti jövedelmezőségű csoportok között a különbség 6,8%, az adózás után ez a sáv 2,9%-ra szűkült. Az újraelosztás szóban forgó hatását a vagyonarányos nettó elvonási (támogatottsági) mutatók is igazolják.

1991-ben a korábban kialakult jövedelmezőségi sorrend jócskán összekuszálódott, gyakorlatilag az egyetlen igazán pozitív eredményességet felmutató csoport a monopolhelyzetet élvezőké. A dolog háttérében azonban valószínűleg az áll, hogy 1988-ban még egy erőteljesebb szabályozás állt szemben a szóban forgó csoporttal, az ezzel járó pénzügyi és adminisztratív kötöttségek jobban behatárolták a profitmotívum érvényesülésének lehetőségeit. E kötöttségek oldódásának eredménye tehát leolvasható táblázatunkról. A másik szélső pont, a teljesen vagy majdnem kompetitív szakágazatok csoportja könyvelhette el a legnagyobb vagyonarányos veszteséget 1991-ben, „túlteljesítve” ezáltal a zéróprofit követelményét.

A likviditási helyzet is jelentősen változott a szóban forgó két időszakot összevetve. Amíg 1988-ban még nem voltak szignifikáns különbségek az egyes csoportok likviditást jellemző mutatói között, addig az 1991-es hasonló adatok már egy polarizációs folyamat lezajlását jelzik. A monopolhelyzettel jellemzett csoport kiemelkedik a többiek közül e tekintetben, míg az egyéb csoportok általános likviditási hányadosa számottevően csökkent 1988-hoz képest.

Az újraelosztás iránya és aránya is módosult a tárgyidőszakban. 1988-ban még a legnagyobb vagyonarányos elvonás az erősen és a közepesen koncentrált csoportokat terhelte, addig 1991-ben már a leginkább versenyzői szférát. Az egyes csoportok újraelosztási pozíciói közötti különbségek ugyanakkor jelentősen csökkentek,

¹² Ezt támasztja alá az is, hogy az általunk alkalmazott mutató csak kevésbé érzékeny az alacsony részesedést felmutató apró „fantomcégek” számának növekedésére.

tehát az állami szabályozás — legalábbis e tekintetben — a semlegesség irányába mozdult el. Az elvonási arány általában csökkent, kivételt képez ez alól a szóban forgó kompetitív csoport.

A konvertibilis export árbevételének az összes realizált árbevételen belüli arányát tekintve, 1988-ban elég egyértelmű összefüggést fedezhetünk fel. Minél koncentráltabb egy csoport, annál magasabb a konvertibilis export aránya. Ez az összefüggés 1991-ben már nem érvényes, viszont azt megállapíthatjuk, hogy a monopolhelyzetet élvezők és a közepesen koncentrált csoport kivételével, minden egyéb csoport növelte konvertibilis exportját összértékesítésén belül.

A vizsgált időszakban tehát a feldolgozóipar koncentrációja általában véve valamelyest mérséklődött, a klasszikus monopolpozíciók száma csökkent, a legtöbb részpiac versenyzői jellege erősödött (különösen akkor igaz mindez, ha az import-liberalizáció hatását is tekintetbe vesszük), az állami újraelosztás a semlegesség irányába mozdult el. E változások valós hatásainak értékelésénél azonban célszerű figyelembe venni, hogy a lezajlott változások egyáltalán nem drámaiak, sőt az 1988 és 1991 között lezajlott „klímaváltozások” ütemét tekintve még viszonylag lassúnak is mondhatók.

IRODALOM

- Bélyácz Iván*: Vállalati tőkefinanszírozás. Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, Pécs, 1991.
- Borbély L.—Csernyenszky L.—Dunavölgyi M.—Mérő K.—Sándor Gy.—Werner G.*: A magyar vállalatok finanszírozási szerkezetének főbb jellegzetességei. Gazdaságkutató Intézet, Budapest, 1990.
- Bordáné Rabóczka Mária*: A gazdasági társaságok pénzügyi megítélése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1990.
- Brealey, R. A.—Myers, S. C.*: Modern vállalati pénzügyek. McGraw—Hill—Panem, Budapest, 1992.
- Drechsler László*: A hatékonyság mérése és tervezése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981.
- Éltető Ö.—Meszéna Gy.—Ziermann M.*: Sztochasztikus módszerek és modellek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1982.
- Frigyesi V.—Losonc M.—Papanek G.*: A strukturális alkalmazkodás, a piacváltás és a műszaki fejlődés felgyorsítása. GKI—IVKI—GTI, Budapest, 1991.
- Lavich János*: A gazdálkodás eredményessége az iparban 1991-ben. Gazdaság és statisztika, 1992/4.
- Mérő Katalin*: A magyar vállalatok forrásszerkezete. Gazdaságkutató Intézet, Budapest, 1989.
- Mérő Katalin* (szerk.): A monetáris aktívák szerepe a magyar gazdaságban. Gazdaságkutató Intézet, Budapest, 1990.
- Papanek Gábor* (szerk.): A tőkeátcsoportosulás lehetőségei és befolyásolásának tennivalói. Gazdaságkutató Intézet, Budapest, 1989.
- Pető Márton*: Az eredmény változására ható tényezők az iparban, különös tekintettel az értékesítési irányokra és a struktúra fejlesztésére. Gazdaságkutató Intézet, Budapest, 1989.
- Pető Márton*: A szervezeti és tulajdonviszonyok változásáról, különös tekintettel a külföldi befektetésekre. Gazdaságkutató Intézet, Budapest, 1991.
- Schweitzer Iván*: A vállalatnagyság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1982.
- Szerletits J.—Király G. I.—Páli L.—Hardi L.*: Pénzügytan III. Aula, Budapest, 1991.
- Theil, H.*: Közgazdaságtan és információelmélet. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1970.
- Tichy, G. E.*: Vállalkozások értékelése. Glória, Budapest, 1992.
- Zacher László*: A vállalati sikerről. Gazdálkodás, 1989/6.

Somai Miklós

Autóipar és autópiac Magyarországon*

Az utóbbi két évben nagymértékben visszaesett Magyarországon az újautó-eladások száma, miközben az importszabályozás gyakori módosításával sem sikerült visszaszorítani a nyugati használt autók behozatalát. A kilátások az 1993 utáni időszakra sem sokkal kedvezőbbek, pedig már két új autóösszeszerelő üzem is felépült az országban. Az autópark előregedését valószínűleg csak az életszínvonal növekedésével együttjáró, tartós gazdasági felemelkedés állíthatja meg.

A MAGYAR AUTÓPIAC ÉS AZ IMPORTSZABÁLYOZÁS VÁLTOZÁSAI

Magyarországon a motorizáció az 1960-as, 1970-es évek fordulóján indult komolyabb fejlődésnek. Míg 1967-ben mindössze 126 ezer személygépkocsi futott útjainkon, addig 1975-ben már 550 ezer. A következő 15 évben az állomány átlagosan évi 100 ezer autóval bővült, s a '80-as évek végén megközelítette a 2 millió darabot (1990. december 31-én 1 944 553 db).

1989-ig a járműpark bővülésében a MOGÜRT által behozott és a MERKUR által értékesített új autók játszottak meghatározó szerepet. A szocialista országokból importált gépkocsikért Ikarus-buszokkal, autóalkatrészekkel és egyéb, zömmel gépipari termékekkel fizettünk. A KGST-kereskedelemben az árak kölcsönösen igen alacsony szinten lettek megállapítva, ezért a magyar kormány a behozott autókra hatalmas fogyasztási adót vetett ki, majd az így befolyó pénzből export-visszatérítést fizetett az ellentételt kiszállító vállalatoknak.

A hatalmas adótartalom ellenére a szocialista Magyarországon éveket kellett várni az új autókra. Míg a '70-es években az autópiacot a *folyamatos hiány* jellemezte, a '80-as években a kereslet eltolódott a viszonylag drágább, korszerűbb autók felé. Az 1980-as évek végén a *mind mennyiségben, mind minőségben kielégítetlen kereslet* feloldására a kormány az import megkönnyítésével tett kísérletet. Előbb a személygépkocsikra érvényes vám csökkent a korábbi 40-ről 10%-ra, majd — 1989 szeptemberében — a devizaszámlák liberalizálásával minden akadály elhárult a magánszemélyek autóimportja elől.

* A cikk a Szanyi Miklós—Somai Miklós: „Magyar iparvállalatok műszaki fejlődése és fejlesztési tevékenysége a rendszerváltás után” c. OTKA-pályázatban végzett kutatás alapján készült.

1. táblázat

Magánszemélyek autoimportjának típus szerint megoszlása

(darab)

| Típus | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|------------|------|------|--------|--------|--------|
| Audi | 129 | 144 | 2 039 | 927 | 388 |
| BMW | 241 | 288 | 1 120 | 649 | 465 |
| Citroën | 41 | 40 | 1 926 | 967 | 385 |
| Dacia | 50 | 68 | 383 | 423 | 469 |
| Nissan | 230 | 148 | 1 964 | 662 | 429 |
| Fiat | 194 | 150 | 4 990 | 1 978 | 900 |
| Ford | 378 | 277 | 12 272 | 3 226 | 1 563 |
| Mercedes | 211 | 159 | 1 837 | 1 678 | 805 |
| Mazda | 121 | 96 | 2 475 | 1 018 | 487 |
| Opel | 806 | 540 | 9 958 | 2 639 | 1 224 |
| Peugeot | 112 | 93 | 2 300 | 1 274 | 433 |
| Renault | 88 | 65 | 4 057 | 2 099 | 973 |
| Skoda | 375 | 348 | 1 298 | 374 | 112 |
| Volkswagen | 394 | 277 | 6 580 | 2 782 | 1 483 |
| Lada | 2015 | 1975 | 6 947 | 2 699 | 655 |
| Toyota | 233 | 217 | 1 942 | 289 | 259 |
| Egyéb | 598 | 473 | 5 977 | 3 279 | 2 244 |
| Összesen | 6216 | 5358 | 68 065 | 26 963 | 13 264 |

Forrás: Autókatalógus '93 — az Autó-Piac különszáma.

1989-ben a lakosság több mint 300 millió dollár értékben vásárolt autót külföldön (lásd 1. táblázat). A devizakiáramlás és a roncsautó-beáramlás megállítására 1990. január 1-jétől a Németh-kormány kiterjesztette a 25%-os áfa érvényességét az importált autókra. Az engedélyezési, a statisztikai és a vámkezelési illeték további 6%-kal drágította az importkocsikat. A nyugati használt autók beözönlését azonban nem sikerült megállítani.

Az 1990 áprilisában hatalomra lépő Antall-kabinet — a szabad piacgazdaság elveitől vezettetve — az import és az autókereskedelme teljes liberalizálásában látta a megoldást. 1990-ben megdőlt a MOGÜRT és a MERKUR monopóliuma, s egyre több magyar, illetve nyugat-európai magáncég kezdett — először devizáért, majd később forintért is — új és használt autókat értékesíteni. Lényegében a Pénzügyminisztérium álláspontja győzött: 1990 őszétől megszüntették a kapcsolt ügyleteket¹, s a piaci folyamatokra bízta a hiányhelyzet felszámolását.

Az autóhiány megszüntetésére tett kísérlet azonban kétes eredményt hozott. 1991-ben kb. 200 ezer személygépkocsi került az országba, melyből azonban csupán

¹ Korábban csak úgy lehetett forintért nyugati autót értékesíteni, ha az importtal azonos értékű magyar export is megvalósult. Jó példa erre a Gödöllői Gépgyár, ahol alkatrészgyártásra vegyesvállalatot hoztak létre, s így vált lehetővé Citroën-ek behozatala. Az 1990-ben még a MERKUR által értékesített Maruti is magyar export fejében került az országba.

60–70 ezer volt új autó. Ez visszalépést jelentett az 1980-as évek végi állapotokhoz képest, hiszen akkoriban évente 100–140 ezer új autót importáltunk.

1992 elején — részben a használtautó-áradat megfékezésére, részben az újjászülető magyar autóipar védelmében — *felemelték az importált személygépkocsikra vonatkozó vámokat*. Otto-motor esetében 1600 cm³ alatt 18%-os 1600–2000 cm³ között 28%-os, 2000 cm³ fölött pedig 48%-os vámkulcs volt érvényben, dízel-motor esetén pedig 2000 cm³ alatt 18%, 2000–2500 cm³ között 28%, 2500 cm³ fölött pedig 48%. A katalizátorral szerelt gépkocsik 5% kedvezményben részesülnek, míg a 4 évnél idősebbeket +30% büntetővám sújtja.

1992-ben a személygépkocsik importjára fogyasztási globálkvótát vezettek be, s az első félévben az igényelt darabszám függvényében adták ki az engedélyeket. Új autók esetében minden korlátozás nélkül megadták az importengedélyt, a használt autóknál azonban akkora volt a túljelentkezés, hogy csak a 6 évesnél fiatalabb gépkocsik behozatalára lehetett engedélyt kapni. Egyes kereskedőket azonban még a fenti korlátozás sem tántorított el attól, hogy 1000 német márkáért 10 darab 6 évesnél fiatalabb autót próbáljanak meg behozni. Ezért az NGKM a második félévre további megszorításként *minimálárát vezetett be az 1–3 (150 ezer Ft/db), illetve a 4–6 (120 ezer Ft/db) éves kategóriában*.² A minimálárral osztották az importáló által igényelt összeget, s az így kiszámított darabszámra lehetett importengedélyt kapni. A minimálárát úgy határozták meg, hogy éppen kitöltődhessen a 40 ezres félévi kvóta. Ez a módszer a becsületes (nem alulszámlázó), és a még valóban jó állapotban lévő használt autókat behozó kereskedőknek kedvezett.

Az importkvóta azonban nem vonatkozott a magánszemélyekre. 1992-ben újból virágkorát élte a magánimport, s több mint 74 ezer használt autó került ezen az úton az országba. Ennek 80%-a négy, 50%-a pedig tíz évnél is idősebb volt. Valószínű, hogy sok autókereskedő a magánimportra vonatkozó rendelkezések kijátszásával folytatta a korábban megkezdett „roncsimportot”. 1992-ben — előzetes adatok szerint — kb. 175 ezer autó kapott rendszámot Magyarországon, ebből kevesebb mint 50 ezer volt új.

1993. január 1-jén újabb szigorítások léptek életbe: az 1–3, illetve a 4–6 éves használt autókra vonatkozó minimálárát 280, illetve 210 ezer forintra emelték (így jött ki a 40 ezres kvóta az első félévre). *A magánforgalomban a 6 évesnél idősebb személyautók* — valamint a 8 évesnél idősebb haszonjárművek, és (kortól függetlenül) a sérült járművek *csak akkor vámkezelhetők autókként* — vagyis akkor vihetők műszaki vizsgára és kaphatnak forgalmi engedélyt, valamint rendszámot —, *ha a vámkezelést megelőző műszaki-környezetvédelmi vizsgálat erre alkalmasnak találja őket*.³

² Az első félévben a beadott importkérelmeket még arányos csökkentéssel hozták összhangba a kvótával. Vagyis a két és félszeres túljelentkezés miatt minden kereskedőnél ennyivel osztották az importálható autók számát.

³ Az importszabályozás szigorítása ellenére 1993 első négy hónapjában folytatódott a gépkocsik magánimportja: a beérkező 23 ezer autó zöme 6 évnél idősebb volt, a vámbevétel 610 millió forintra rúgott. (Forrás: Világgazdaság 1993. június 12.)

1989 óta Magyarország a nyugati használt autók fogadóországává vált.⁴ Ezen a tényen a többször módosított importszabályozás sem tudott változtatni. Kérdés, egyáltalán elvárható volt-e, hogy az adminisztratív előírások meggátolják ezt a folyamatot?

Az új autók ára 1989. január 1-jén emelkedett először jelentős mértékben (20–40%-kal), *1990-től megjelent az áfa*, majd *1991. január 1-jétől* az árak kis híján megduplázódtak. A *(vámmentes) KGST-kereskedelem megszűnésével*, és a dollárelszámolásra való áttéréssel egyes típusok (pl. Dacia, Poski Fiat) eladhatatlannokká váltak az új árukon. Hasonló a helyzet a volt keletnémet autókkal (Trabant, Wartburg), melyek gyártását a *német egyesülés és valutaunió* tette elviselhetetlenül költségessé. A Skodánál további árdrágító tényező, hogy viszonylag új (1988-as) modellel szerepelt a magyar piacon, s ennek megfelelően eleve magasabb árra rakódott a vám és az áfa. A magyar Skoda-barátok számára a kegyelemdőfést a cseh cég privatizációja hozta, ami végképp eltávolította az autó árát a fizetőképes kereslettől. A *privatizáció* a lengyel autógyártást is elérte, amikor az már „padlón” volt a fizetőképes kereslet eltűnése és a termelési-kereskedelmi kapcsolatok szétzilálódása miatt.

Az 1980-as évek végén a magyar autópark zömét (több mint 85%-át) adó 6 típus közül *egyedül a Lada őrzött meg valamit korábbi pozíciójából*: az évente eladott új személygépkocsinak kb. 15–20%-a továbbra is Togliattiból érkezik hozzánk. Igaz, az új autó eladása — a Lada-eladásokkal párhuzamosan — a korábbi évekhez képest a harmadára esett vissza.

Az utóbbi 3–4 évben Magyarországra áramló (összesen) kb. 200–250 ezer használt nyugati (illetve távol-keleti) autó némileg módosította a hazai személygépkocsi-állomány összetételét. Míg 1989 előtt a „nem szocialista” típusok aránya 5% körüli szinten stagnált, *1992 végére 15% fölé emelkedett*. A német autók 8,5, a japánok 3, míg a franciák, illetve olaszok kb. 2,5–2,5%-os piacrészesedést mondhatnak a magukénak (2. táblázat).

A magyar személygépkocsi-állomány átlagéletkora a motorizáció felgyorsulása óta a következőképpen alakult:

1970: 5,3 év,

1980: 6,4 év,

1988: 9,1 év,

1991: 9,45 év.

Az autópark elöregedéséért az 1970-es és az 1980-as években elsősorban a hiánygazdálkodás volt a felelős. Nem tudtunk elegendő új autót importálni. 1991-től kezdődően már nem az autóhiány okozza a régi járművek cseréjének az elmaradását, hanem az, hogy az új autók — a magas árak miatt — a társadalom széles réte-

⁴ A beáramló használt autók állapotát tekintve Magyarország — a hiedelmekkel ellentétben — még viszonylag jó helyzetben van. A volt Szovjetunió illetve Románia ugyanis szó szerint a roncsautók fogadóországává vált.

2. táblázat

A magyar autópark összetételének változása

| Gyártmány | 1989 (db) | 1989 (%) | 1992 (db) | 1992 (%) | 1992 átlagéletkor (év) |
|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|------------------------------|
| Összesen | 1 732 385 | 100 | 2 058 334 | 100 | 9,93 |
| VAZ-Lada | 504 107 | 29,1 | 560 120 | 27,2 | 10,81 |
| Trabant | 328 909 | 19,0 | 349 800 | 17,0 | 10,31 |
| Wartburg | 214 013 | 12,4 | 223 314 | 10,8 | 10,53 |
| Skoda | 195 410 | 11,3 | 200 138 | 9,7 | 11,10 |
| Dacia | 187 591 | 10,8 | 178 071 | 8,7 | 6,50 |
| Polski Fiat | 103 737 | 6,0 | 118 629 | 5,8 | 9,62 |
| Volkswagen | 20 785 | 1,2 | 54 327 | 2,6 | 11,48 |
| Opel | 21 420 | 1,2 | 48 292 | 2,3 | 15,36* |
| Fiat | 17 038 | 1,0 | 38 132 | 1,9 | 18,07* |
| Ford | 14 385 | 0,8 | 38 655 | 1,9 | 11,10* |
| Moszkvics | 27 646 | 1,6 | 24 694* | 1,2* | 11,52* |
| Zastava | 22 736 | 1,3 | 23 283* | 1,1* | 7,58* |
| Renault | 7 290 | 0,4 | 22 028 | 1,1 | 10,93* |
| Mercedes | 5 274 | 0,3 | 16 997 | 0,8 | 11,24 |

* 1992 I. félévi adat.

Megjegyzés: A táblázatban azok a típusok szerepelnek, amelyekből 1992. december 31-én legalább 15 000 db futott Magyarországon.

Forrás: Magyar Statisztikai Évkönyv 1990 (KSH). Népszabadság — 1993. április 20. Figyelő — 1993. május 6.

gei számára elérhetetlenné váltak. A szocializmus utolsó 10—15 évében az autó már nem számított luxuscikknek. Sokan szoktak hozzá a gépkocsi által biztosított szabadabb mozgáshoz. Nem csodálkozhatunk azon, ha az autósok többsége nem volt hajlandó visszatérni a BKV, a MÁV és a VOLÁN szolgáltatásaihoz, hanem inkább használt nyugati autót vett, ha már új autóra nem futotta a pénzből.

Ma a legnagyobb probléma az, hogyan lehetne egyszerre gátat vetni a régi autók importjának, és kielégíteni az autózáshoz szokott magyar társadalom igényeit. Kormányzati szinten még nincs kidolgozott stratégia a probléma megoldására. Az Ipari és Kereskedelmi Minisztériumban abban bíznak, hogy a gazdasági felemelkedéssel a magyar vásárlók számára is elérhető közelségbe kerülnek a korszerű személygépkocsik árai. *Az elkövetkező 5—10 évben azonban a járműpark további előregedése várható.*

AUTÓGYÁRTÁS MAGYARORSZÁGON

Az 1980-as évek elején — még a „hiány” időszakában — *szakmai viták* folytak arról, hogyan lehetne *biztosítani a megfelelő személygépkocsi-ellátást* Magyarországon. Az elképzelések két, alapvetően eltérő megoldás köré csoportosultak. Az egyik szerint *nagy sorozatú autóalkatrész-gyártást* kell kiépíteni, be kell kapcsolódni a nagy autógyárak beszállító hálózatába, s az export majd megteremti a korszerű gépkocsik behozatalának a forrásait.⁵ A másik megoldás hívei a *magyarországi autógyártás* — több évtizedes szünet utáni — *újraindításában* látták a kereslet kielégítésének zálogát.

Az autóipar feltámasztása mellett érvelők maguk is két táborra oszlottak. Egy részük a *KGST keretében* megvalósuló kooperációt szorgalmazta, s felmerült az új *Zaporozsec* esetleges magyarországi összeszerelésének gondolata (Borsodi Gépkocsi Társaság). Mások úgy vélték, hogy egy születő iparág esetében csak a legkorszerűbb technológiát alkalmazó cégekkel érdemes együttműködni. Ennek megfelelően elsősorban *amerikai, német, japán, illetve koreai vállalatokkal* kezdődtek puhatolózó tárgyalások. A cél nem egyszerű licenszszerződés, hanem vegyes vállalat tető alá hozása volt.

A szakmai vitát nem kormányzati döntéssel zárták le. Az, hogy végül is megvalósult Magyarországon a személygépkocsi-gyártás, inkább a külföldi cégek magatartásának köszönhető. A konstruktőrök világstratégiájába jól beleillett a közép-európai termelőbázis létrehozása, s a szerepre akkoriban Magyarország tűnt a legalkalmasabbnak.

A SUZUKI

A japán vállalat képviselői az 1980-as évek elején jelentek meg először Magyarországon. A kellő tájékozódás után *1984 decemberében* egy tervezetet adtak át a tokiói magyar nagykövetségen, amelyben *összeszerelő üzem létesítésére tettek javaslatot* „zöldmezős” beruházás keretében. Idehaza megindult az ügy tologatása egyik hatóságtól a másikig.

Eközben a nemzetközi gazdaságban felgyorsultak a folyamatok. *1985 után a jen hirtelen megerősödött a dollárhoz képest* — az árfolyam 200 jen/dollárról 150 jen/dollárra csökkent —, ami óriási kihívást jelentett a japán autógyártóknak. A korábbi *export helyett előtérbe került a termelés kihelyezése a célsországba*, vagy annak közelébe.

A Suzukinak is egyre sürgetőbbé vált a tervezett beruházás beindítása. *Havas Péter*, az Állami Fejlesztési Intézet igazgatója, valamint *Medgyessy Péter* pénzügy-

⁵ Ennek a megoldásnak már volt gyakorlata Magyarországon. A VAZ-kooperáció keretében számos magyar vállalat szállított alkatrészeket a Ladákba, s cserében az ország viszonylag korszerű autókhoz jutott hozzá.

miniszter (majd miniszterelnök-helyettes) személyében a japánok megtalálták a megfelelő partnereket, akik felvállalták a magyar autógyártás ügyét. 1988-ra sikerült megszervezni az Autókonzern Rt.-t, mely az autóiparban érdekelt magyar kereskedelmi és iparvállalatokat, biztosítótársaságokat és bankokat tömörítette. Az Rt.-ben az Ikarus is részvényes volt, melynek akkori műszaki igazgatója (a Magyar Suzuki Rt. későbbi vezérigazgatója), Lepsényi István képviselte a részvénytársaságot a tárgyalásokon.⁶

Az évek óta tartó döntésképtelenség után 1990 elején a feleknek sikerült megállapodni az alapvető kérdésekben. Eldőlt, hogy *Esztergomban zöldmezős beruházás* keretében összeszerelő üzem épül, amelyben a *Suzuki Swift 5 ajtós, 1,0, illetve 1,3 literes motorral* szerelt változatát fogják gyártani. A beruházás céljai a következők voltak:

- létrehozni a személygépkocsi-gyártást Magyarországon,
- világszínvonalú, megbízható és takarékos autóval ellátni Magyarországot, majd a termelés felfutása után egész Európát,
- fejleszteni a hazai háttérpiacot,
- és elterjeszteni Magyarországon a japán tervezési-szervezési módszereket, valamint műszaki ismereteket.

A *Magyar Suzuki Rt.* japán—magyar vegyesvállalat alapító okiratát 1990. április 24-én írták alá a szerződő felek. Az alaptőke 10 milliárd jen, akkori árfolyamon kb. 5,5 milliárd forint. A tulajdonosi szerkezet a következő:

| | |
|----------------------------------|------|
| Suzuki Motor Corp. | 40 % |
| Itochu-kereskedőház ⁷ | 11 % |
| IFC ⁸ | 9 % |
| Autókonzern Rt. | 40 % |

A résztvevők közül a Suzuki a technológiát, az Itochu beszerzési és értékesítési kapcsolatait, az IFC fejlesztési banki szemléletét hozta az üzletbe. Az Autókonzern csak a pénzét adta. Azokból a cégekből verbuválódott, amelyek beszállítói, pénzügyi vagy kereskedelmi oldalról érdekeltek voltak a magyarországi autógyártásban. Eredetileg 62 cég alapította, jelenleg 59 tagja van.

A Magyar Suzuki Rt.-ben való japán többségi részesedés egyedülálló a közép-kelet-európai régióban. A távol-keletiek óvatosságára jellemző, hogy eddig csak maximum 20–30%-os érdekeltségeket szereztek a térség vállalataiban.

⁶ Az Autókonzern létrehozására azért volt szükség, mert az alapítás időszakában még nem lehetett százszázalékos külföldi tulajdonú céget bejegyezni.

⁷ Eredetileg C. Itoh néven.

⁸ International Finance Corporation, a Világbank leányvállalata. Kelet-Közép-Európában a piacgazdasági átmenetet segítő külföldi tőkeberuházásokhoz járul hozzá.

Miért éppen Magyarország?

A Suzuki filozófiája szerint egy gazdaságföldrajzi területen egy gyárat kell létrehozni, ahol egyfajta terméket gyártanak. Ennek megfelelően Európában egyedül Esztergomban állítanak elő Swifteket. A telephely kiválasztásakor a Suzuki nemcsak Magyarország kedvező földrajzi elhelyezkedését vette figyelembe, hanem számolt azzal, hogy idővel *javulni fognak az EK- és az EFTA-országok piacaira való bejutás lehetőségei is*.

A beruházási döntés idején *Magyarország élenjárt a térség országai között a gazdasági átalakulást illetően. A politikai stabilitás és a szakképzett munkaerő* — amely hatékony felhasználás mellett jóval olcsóbb, mint a nyugati — szintén hozzájárult ahhoz, hogy a japán cég nálunk telepedett meg. S még egy apróság: a japánok *nyitott habitusú népek* ismertek meg bennünket, s remélték, könnyebben fogadjuk be az újat, jobban megértjük majd őket.

A gyár konkrét helyének kiválasztásakor a Suzukinak először Borsod megyét, majd Dunaújvárost javasolta a kormány. Az első a szakképzett munkaerő hiánya, a második a poros levegő miatt nem felelt meg. *Esztergom mellett végül az szólt, hogy egyrészt közel van a főváros, s így az esetleg helyben hiányzó megfelelő képzettségű munkatársakat Budapestről is el lehetett csábítani. Másrészt a Duna mint víziút szerepet kaphat a nyugati export (1994-es) beindításakor.*

A beruházás

Az építkezés 1990 októberében kezdődött zöldmezős beruházásként az Esztergom melletti volt szovjet gyakorlóbázis 35 hektáros területén. *A fővállalkozó a Vegyész-szer volt, mely határidőre el is készült a munkával: 1991 őszén már állt a 34 000 m²-es üzemcsarnok és a főépület. A Vegyész-szer tökéletes munkát végzett, ami azonban nem mondható el a belsőépítészetért felelős 31. Állami Építőipari Vállalatról: az irodákban és az öltözőkben siralmas állapotok uralkodnak, talán ezért is fogadták a kutatót a hallban.*

1991 IV. negyedétől kezdődően folyamatosan érkeztek a gépek, s 1992 augusztusában már meg is kezdődhetett a próbagyártás. *A kereskedelmi termelés 1992. október 6-án indult.*

Az 1992 végéig megvalósított beruházás értéke 17,6 milliárd forint. Ennek forrásai az alaptőkéen kívül a japán EXIM-bank 10 milliárd forintnyi⁹, és az IFC 2,5 milliárd forintnyi kölcsöne, valamint *vissza nem térítendő állami támogatás 250 millió forint* értékben. Ez utóbbiból 100 millió forintot munkahelyteremtésre¹⁰, másik 100 milliót infrastruktúra-fejlesztésre, 25 milliót pedig munkanélküliek átképzésére fordítottak.

⁹ Magyar kormánygaranciával!

¹⁰ Jelenleg 470 fő dolgozik a cégnél. Ennek 2/3-a a termelésben.

A 200 millió dolláros beruházásból 3 milliárd forintnak megfelelő értéket az épületek és az infrastruktúra, 12 milliárdot a gépek, a berendezések és a technológia testesítenek meg. Ezenkívül több mint 1 milliárd forintot költöttek a háttérpar, a beszállító hálózat kiépítésére.

A típusválaszték legutóbbi bővítéséhez (a Sedannal) az alaptőkét meg kellett emelni 900 millió forinttal. 500 milliót vállaltak a japán tulajdonosok, 400 millió forintot pedig a Befektetésösztönzési Alap jegyezte. Ez utóbbi rész 3 évre az ÁVÜ tulajdonába kerül, azután feltehetően valamelyik tulajdonos visszavásárolja azt.

A Magyar Suzuki Rt. működési költségeit csökkenti az 1986-os törvény alapján kapott *5 éves adómentesség*, amely — további 5 évre — meghosszabbítható, valamint a *beépített alkatrészek 5 éves vámmentessége*.¹¹ Ezenkívül a cég az NGKM-től kaphat részleges támogatást vásárokon való részvételle.¹²

Látható, hogy a Suzuki jelentős kedvezményeket kapott és kap folyamatosan a magyar államtól. Kérdés, mit nyújt cserébe „A mi autónk”? Megfelel-e a magyar fogyasztói igényeknek és a meglévő vásárlóerőnek.

A termék

Az elemzés áttekinthetőségét megkönnyítendő, a 3. táblázat az 1 000 000 forintnál olcsóbb típusok felszereltségét mutatja.

3. táblázat

A Suzuki Swift felszereltsége

| Suzuki Swift* | 1,0 GA | 1,0 GC | 1,3 GA | 1,3 GC | 1,3 GL |
|--------------------------|---------|-----------|---------|-----------|-----------|
| Ár (ezer forint) | 775 | 805 | 848 | 880 | 902 |
| Fűtött hátsó ablak | nincs | van | nincs | van | van |
| Hátsó ködlámpa | nincs | nincs | nincs | nincs | van |
| Hátsó ablaktörlő és mosó | nincs | nincs | nincs | nincs | van |
| Üléskárpit anyaga | műanyag | félszövet | műanyag | félszövet | félszövet |
| Osztott hátsó ülés | nincs | nincs | nincs | nincs | van |
| Kalaptartó | nincs | nincs | nincs | nincs | van |

* A motor űrtartalmát jelző számok utáni GA, GC és GL jelentése: A=alaptípus, C=Comfort, L=Luxus.

Forrás: EVM-KLUB Kereskedelmi Bt., a Suzuki esztergomi márkakereskedője (1993. május).

A *Swift*ek „felszereltségét” bemutató táblázatból — a hatás kedvéért — kihagytam néhány szériatartozékot: a kormányzarat, a napi kilométer-számlálót, a 3 sebességű (1, 2 és szakaszos üzemi) ablaktörlőt, a zárható tanksapkát és a jobb oldali

¹¹ A kontingensen felüli rész váma 8%.

¹² 1992-ben ezt a moszkvai, a várnai és a budapesti vásárokon való részvételle használták föl.

visszapillantó tükröt. A szocialista típusokkal „elkényeztetett” magyar vásárlók szemében azonban ezek a kellékek egy autó természetes velejárói.¹³

A Suzukit keményen érinti a jen tartós felértékelődése, s ez meglátszik a gyakori áremeléseken is. Az 1992. októberi induló árakhoz képest az egyes modellek 1993 májusában kb. 50 ezer forinttal kerültek többre, holott a magyar munka részaránya időközben nyilvánvalóan növekedett. A japánok korábban az importautókra kivetett vám 50%-ra való növelésére próbálták rávenni a kormányt, most pedig a forint felértékelése mellett lobbiznak.

A termelés

Esztergomban az autógyártás klasszikusnak nevezhető végső munkafázisait (*sajtolás — hegesztés — festés — szerelés*) végzik. 1992-ben 1000 db Swiftet sikerült legyártani, ami 35%-kal több a tervezettnél. Az elképzelések szerint *a termelés 2 év alatt fut föl a célként kitűzött 50 ezres szintre*, azután már a piac igényei szerint fogják változtatni a kibocsátást.

Amikor 1995-ben — a tervek szerint — a Suzuki eléri az 50 ezres szérianagyságot (lásd 4. táblázat), az esztergomi gyárban *1000 fő dolgozik majd két műszakban*. Érdeemes összevetni az így elért termelékenységet, illetve a beruházás tökéhatékonyágát más, már évek óta termelő japán „transplant”¹⁴-ok hasonló adataival (5. táblázat).

¹³ A Swift nem csupán a felszereltségével okoz csalódást, de *méretei miatt sem alkalmas egy átlagos létszámú család igényeinek a kielégítésére*. Az első ülések rövidek, nem támasztják meg a combokat, ami hosszú utazás során fárasztó lehet. Hátról, vállmagasságban csak 5 cm-rel szélesebb a tér, mint a Trabantban. Utazási kényelemről nem is beszélhetünk a hátról ülők esetében. A kátyús, agyon toldozott-foltozott magyar utakon semmiképpen sem, mert a futómű nem csak a zajokat, hanem a buckákat is közvetíti az utasok felé. A *175 literes csomagtartóba* alig fér valami, ráadásul a fedele nem a lökhárítótól nyílik. Ez egyébként a 3, illetve 5 ajtós autók esetén a karosszéria korszerűtlenségének egyik legnyilvánvalóbb jele. Ne felejtjük: a Swift 1988-as modell!

A japán—magyar kisautónak *egyetlen igazi erőssége van: a korszerű és takarékos motor*. A szaklapokban megjelent tesztek szerint nem nehéz 5 liter alá szorítani az autó fogyasztását. A „lepkesúlyból” (730—760 kg) adódó fűrgesség miatt azonban igen nagy a kísértés a sportos vezetésre, ami megnöveli az üzemanyagigényt.

Valmivel jobban megfelel a hazai igényeknek a május óta gyártott Sedan, a Swift 4 ajtós változata. Ez a modell 30 centiméterrel hosszabb, raktere pedig 150 literrel terjedelmesebb, mint az 5 ajtós autóté. Egymillió-kilencvennyolcezer forintos ára azonban egyelőre még kevesek számára teszi elérhetővé.

Mindennek ellenére a *Swifték a termelés beindítása óta listavezetők*. A reklámokból áradó magabiztosság, és a *japán minőségbe vetett hit* sokakat állít a márka mellé. Az autósálonok tapasztalatai szerint nem csak a tehetősebbek fizetnek be az autókra, hanem inkább az a jellemző, hogy az emberek az utolsó fillérjüket is rááldozzák, hogy egyszer végre jó minőségű gépkocsit vehessenek.

A Swiftéket *részletre is lehet kapni*, 50% előleg befizetése mellett, 25%-os kamatra, 12-24-36 hónapos futamidővel. A vásárlók nagy része ki is használja ezt a lehetőséget. Százezer forint kölcsön havi törlesztőrésze 3 éves futamidő esetén kb. 4000 forint.

¹⁴ A japán autóipari cégek USA-ban, illetve Európában létesített gyárai.

4. táblázat

A termelés növekedésének tervezett üteme

| Magyar Suzuki Rt. | 1992 (tervezett) | 1992 (tényleges) | 1993 | 1994 | 1995 |
|-----------------------------------|---------------------|---------------------|--------|--------|--------|
| Termelés (darab) | 740 | 997 | 22 300 | 42 300 | 52 300 |
| Árbevétel (áfa nélkül, Mrd Ft) | 0,4 | 0,56* | 12,0 | 21,5 | 26,6 |

* Becslés.

Forrás: Ipari és Kereskedelmi Minisztérium, Lepsényi István előadása a Kossuth Klubban 1993. június 9-én.

5. táblázat

Japán beruházások összehasonlítása

| Mutatók | Magyar Suzuki Rt. * | Nummi (Toyota—GM, USA) | Cami—Suzuki (Kanada) | Nissan— Europe (Egye- sült Királyság) |
|---------------------------------|------------------------|------------------------------|-------------------------|---|
| Befektetett tőke (millió USD) | 200 | 800 | 512 | 469 |
| Létszám (fő) | 1 000 | 3 100 | 2 900 | 3 000 |
| Termelés (db) | 50 000 | 200 000 | 200 000 | 200 000 |
| Egy autóra jutó befektetés (\$) | 4 000 | 4 000 | 2 560 | 2 345 |
| Egy főre eső termelés (db) | 50 | 65 | 69 | 67 |

* 1995-re vonatkozó előzetes adatok.

Forrás: Lepsényi István idézett előadása.

Az összevetés értékelésénél figyelembe kell venni, hogy nincsenek adataink az egyes transzplantok üzleti forgalmáról. Az azonban valószínű, hogy a Nummi és a Nissan Europe a Suzuki Swiftnél nagyobb értékű, korszerűbb autót gyárt. Mint-hogy a drágább autókra a haszon is nagyobb, a beruházások jövedelmezősége szempontjából a Nummi bizonyosan jobban áll a Suzukihoz viszonyítva annál, mint ahogyan azt a táblázat „egy autóra jutó befektetés” sorának adatai alapján gondolnánk. A kanadai Suzuki-gyárban azonban a Swift amerikai változatát, a Geo Metró-t gyártják, így teljesítménye is összemérhető az esztergomi telephelyével.

Az esztergomi gyárban *komplex számítógépes termelésirányítás* folyik, de főlegesen nem adtak ki pénzt csúcstechnológia telepítésére. Ezen azt kell érteni, hogy robotokat csak a minőség szempontjából legfontosabb területeken, a sajtoló- és festőműhelyben alkalmaznak, míg a hegesztő- és szerelőműhelyben egyelőre emberi erő mozgatja a gépeket. A termelés felfutásával párhuzamosan az automatizáltsági fok is nőni fog. Az üzemcsarnok építésénél gondoltak a jövőre: *nagyobb beruházás nélkül a termelés elérheti az évi 100 000 darabos szintet.*

Munkaszervezés, munkaerő

A dolgozók zömét az Esztergomból és környékéről jelentkező 20–25 éves fiatalok közül verbuválták. A kiválasztás legfontosabb szempontja a *nyitottság, a jó adaptációs készség* volt. A Suzukinál nem csinálnak titkot abból, hogy *a bérek a környezeti béreknél magasabbak*. A cél a stabil gárda kialakítása volt, s az hogy a dolgozók a főállásukból is megélhessenek, ne kényszerüljenek másod- és harmadállást, valamint feketemunkát vállalni.

Azért, hogy a munkához való viszonyt, a távol-keleti mentalitást és a csoportmunkát megismerjék és elsajátítsák, mindenki — a fizikai munkások 6, az irodai alkalmazottak 2-3 hónapos — *kiképzést kapott Japánban*. Bár eleinte adódtak (bizonyos elvárt, de ki nem fizetett túlórák miatt) problémák, a magyar vendégmunkások igen hamar, kb. egy hónap alatt elérték a japánok termelési ritmusát, termelékenységét. A *kaizen*-t, a folyamatos fejlesztés módszerét olyannyira sikerült elsajátítani, hogy már a tanulmányúton is volt olyan magyar munkás, akinek az újítását elfogadták — és az ilyenkor szokásos 1000 jennel honorálták.

A Magyar Suzuki jelenlegi 470 fős létszámából mintegy 50 japán. „Szendvicsemerként” működnek mindig két magyar vezető között, a vezetés különböző szintjein, szaktanácsadói beosztásban. Elsősorban a munkahelyen képzik a magyar vezetőket, velük együtt oldva meg a feladatokat.

A beszállítók

A magyar alkatrészgyártás, illetve az esztergomi Swiftbe történő beszállítás ügye igen ellentmondásos, és nehezen áttekinthető. A problémakör háromszereplős (Suzuki, beszállítók, hatóság), s a kutatás során három különböző hozzáállást ismerhettem meg.

A Suzuki szerint azért okoz nehézségeket megfelelő magyar termékkel kiváltani a japán import alkatrészeket, mert a potenciális beszállítók többsége a tervgazdasági viszonyok között igénytelen piacokra szállított, és elszokott az innovációval járó kényelmetlenségtől és a kockázatviseléstől. A magyar vállalatok rendkívül *gyenge adaptációs képességekkel* rendelkeznek, s japán és az európai alkatrészgyártókkal összevetve igen *drágán termelnek*.

A beszállítók azt állítják, hogy évi 20–50 ezer darabos *szérianagyság esetén képtelenség nyereséges alkatrészgyártást produkálni*. Ha nem akarnak veszteséget termelni, kénytelenek magas árat meghatározni. Így azonban nem versenyezhetnek a japán és a nyugat-európai konkurenciával. Ráadásul igen költséges beruházásokra van szükség, ha valaki a Suzuki beszállítójává akar válni. A Suzuki ugyan kifizeti a szerszámokat, de csak akkor, ha a termék megfelel a követelményeknek. A jelenlegi *kamatszintek*, és a *vállalatok pénzügyi helyzete általában nem teszi lehetővé a túlzott kockázatvállalást*. Emellett még a tulajdonviszonyok képlékenysége is gátat

szabhat a nagyobb arányú beruházásoknak, hiszen a vállalatvezetők egy része teljesen bizonytalan a saját jövőjét illetően.

Az *Ipari és Kereskedelmi Minisztérium* abból indul ki, hogy a Suzuki és az Autó-konzern közötti megállapodás szerint *a helyi gyártási arálynak 1993 végére el kell érnie az 50*, egy pár év múlva pedig a 70%-ot. Ellenkező esetben érvényét veszíti a kormánnyal kötött garanciaszerződés, megszűnnek a kedvezmények. A megfelelő magyar hányad elérése érdekében az IKM arra próbálja rávenni a Suzukit, hogy az hívja Magyarországra otthoni beszállítóit vegyesvállalatok alapítására magyar alkatrészyártókkal. A jelenlegi — és a tervezett — esztergomi termelési szint azonban nem vonzza eléggé a japán cégeket. Licenceiket pedig igen drágán adják, miközben nem értik, hogyan érheti meg a magyaroknak méregdrága licenctet vásárolni 20—50 ezres szériákra.

További gondot okoz az a tény, hogy *a Suzuki legfontosabb beszállítója, a Nippon Denso háromszor akkora forgalmú cég, mint maga a Suzuki*. Ilyen erőviszonyok között igen nehéz meggyőzni arról, hogy ezentúl ne szállítson alkatrészt, hanem adja oda annak gyártási jogát egy magyar cégnek — lehetőleg olyan áron, hogy a licenctet átvevő ne „rokanjon” bele az üzletbe.

A kormánynak szívügye a Suzuki, mert annak sikerében látja a további japán befektetések zálogát. Ezért az *OMFB* (kamatmentes hitelek) és az *Ipari Fejlesztési Alap* (kamatpreferenciák¹⁵) révén pénzügyi támogatást nyújt a leendő magyar beszállítóknak. Ezek a támogatások azonban *a szükséges beruházásoknak csak a töredékét fedezik*. A Suzuki-üzletben érdekelt 32 iparvállalatnál kb. 2 milliárd forintnyi fejlesztésre van szükség. Az állami szerepvállalás ez idáig nem éri el a 200 millió forintot.

A potenciálisan érdekelt cégek közül általában *azoknak van esélyük a Suzuki beszállítójává válni, ahol a vezetés nem az eredményt javító üzletnek, hanem további megrendelések alapjául szolgáló referenciának tekinti a Suzukit*. Ezzel kapcsolatban rá kell világítani egy ellentmondásra. A Suzukiról az terjedt el, hogy nem köt üzletet olyan beszállítókkal, ahol a részére gyártott alkatrészeken keletkező veszteséget egy másik termékre terhelik rá. Az lenne a dolog logikája, hogy ebben az esetben a másik termék piacvesztése esetén veszélybe kerülhet a Suzukinak gyártott alkatrész ütemes leszállítása. Ezzel szemben a vállalatok azt állítják, hogy a Suzuki végtelenül alacsony árban hajlandó csak megállapodni, és egyáltalán nem nézi, nyereséges-e a termék. A szerszámokat azonban megvásárolja, így fennakadás esetén egyszerűen átviheti azokat egy másik alkatrészyártó céghez.

A problémák és az ellentmondások után lássuk, milyen stratégiája van a Suzukinak a magyar munka arányának a növelésére.

A japán autógyártók alapvetően eltérő logika alapján szervezik meg beszállítói hátterüket, mint az amerikai vagy az európai konstruktőrök. Az 1980-as évek végén

¹⁵ Az IFA 1992-ben 200 millió forintot helyezett el a Corvin bankban azzal a céllal, hogy az összeg kamataiból a hitelkamatok 60%-a erejéig segítséget nyújt a potenciális beszállítók beruházásaihoz. 1993-ban a lekötött összeget 250 millió forintra emelték.

a nagy amerikai autógyárak átlagosan 5000, az európaiak 1000–1500 alvállalkozóval álltak kapcsolatban, mert a diverzifikálást tekintették a biztonságos alkatrészellátottság feltételének. Ezzel szemben a japán autóscégek átlagosan mindössze 350 kapcsolatot létesítettek beszállítókkal. *Egy alkatrészt általában egy beszállító készít.* A szigetországban az ipari együttműködés sajátossága, hogy bizalmi elven működik, és hosszú távú kapcsolatokban testesül meg.

A japán hagyományoknak megfelelően a Suzuki Magyarországon is arra törekszik, hogy az egyes alkatrészekre találjon egy-egy megbízható beszállítót, akivel hosszú távon számolhat. Az elv az, hogy a magyar vállalatoknak előbb az egyszerűbb alkatrészek gyártását adják át, majd fokozatosan haladnak a bonyolultabbak felé. Az elvnek megfelelően a Magyarországon legyártandó alkatrészeket a Suzuki-nál 4 csoportba sorolták, s a csoportok sorrendjében próbálnak meg beszállítókat találni (6. táblázat).

6. táblázat

| Sorszám | Alkatrészcsoportok a potenciális magyar beszállítók felkészültsége alapján | A csoportba tartozó alkatrészek aránya az új autó értékében (%) |
|---------|--|--|
| 1. | Meglévő magyar technológiák alapján legyártható | 8 |
| 2. | A gépek megvannak, de folyamatos műszaki segítségre van szükség | 13 |
| 3. | Gépek is kellenek, és műszaki segítségre is szükség van | 25 |
| 4. | Teljesen a nulláról kell indulni a fejlesztésnél | 33 |

Forrás: Lepsényi István id. ea.

A fennmaradó 21 százalékot — a motor, a sebességváltó és még néhány magas technológiai szintet megtestesítő alkatrész gyártási jogát — a Suzuki nem tervezi kiadni magyar cégeknek. Arra ellenben a beszállítók ígéretet kaptak, hogy *idővel be-
léphetnek a pótalkatrész-piacra, sőt a Suzuki világhálózatába is.* A magyar vállalatok szempontjából ezek a lépcsőfokok jelentenék az igazi üzleti lehetőséget, a nagy sorozatú alkatrészgyártás biztosította rentabilitást.

1993 közepén az Esztergomban gyártott Swiftekben a magyar munka aránya kb. 35%: ebből 14% a helyben gyártott alkatrészek és a helyi munka értéke, 21% a be-

szállítók részesedése.¹⁶ Itthon készülnek az ülések, az akkumulátor, az első és hátsó lökhárító és a kábelkötegek jelentős része. Ezenkívül jó esély van rá, hogy már az idén hazai vállalat szállítsa az oldalablakokat, a kürtöt, az ablaktörlőket, a lengéscsillapítókat, a fékberendezéseket, és még egy sor apróbb fém-, illetve műanyag alkatrészt.

A Suzuki 1993 júniusáig 32 vállalattal és magánvállalkozóval kötött szerződést. A még „szabad”, kiadható alkatrészekből állandó kiállítás működik az esztergomi gyárban.

Az év végére — a tervek szerint — a magyar hányad 50%-ra emelkedik. Emellett 10%-ot képviselnek majd az Európai Közösségből importált alkatrészek¹⁷, így nem lesz akadálya annak, hogy a magyar Swiftek az EK-ba lehessen exportálni.¹⁸ Ez a lehetőség más oldalról kényszerűség is lesz a Suzuki számára: a mai piaci viszonyok ismeretében ugyanis *nem valószínű, hogy évente 50 ezer Swiftet el lehessen adni Magyarországon*.

A konkurencia

A fizetőképes kereslet korlátai mellett a Suzukinak Magyarországon versenytársakkal is számolnia kell. Az egymillió forint alatti kategóriában a *Ladák*, a *Skodák* és a *néhány éves használt autók* veszélyeztethetik a japán márka pozícióit (lásd 7. táblázatot).

A Ladák az árukkal, a Skodák és a használt autók pedig az árukkal és a felszereltségükkel támasztanak konkurenciát a Suzukinak. A japán kisautó mellett szól azonban a megbízható minőség, a *3 évre vagy 100 000 kilométerre szóló garancia*¹⁹, valamint az, hogy az alkatrészek egyre növekvő részét itthon gyártják. Ez utóbbi folyamatra szükség is lesz, mert a Suzuki — a többi japán márkához hasonlóan — igen magas pótalkatrészárakkal hívja fel magára a figyelmet (lásd 8. táblázatot).

A Swiftek magyarországi eladhatóságát az ár és a fenntartási költségek befolyásolják. Az esztergomi gyárban úgy gondolkoznak, hogy ha 1992-ben Magyarországon gazdára található 130 ezer használt nyugati autó — s többségük 400–500 ezer forintos áron —, akkor *2–3 éves részletfizetés mellett eladható lesz az itthon gyártott* — idén kb. 20, 1995-ben már 50 ezer darab — *Suzuki is*. Amennyiben mégsem

¹⁶ Az összes nagy sajtolt alkatrészt Esztergomban gyártják. A karosszériához szükséges bevonatolt lemezeket Németországból, Franciaországból és Ausztriából importálják, mert ilyen lemezeket a magyar acélipar nem állít elő.

¹⁷ Jelenlegi arányuk 5-6%.

¹⁸ A típusbizonyítvánnyal és a honosítással kapcsolatos ügyintézés az EK-bürokrácia útvesztőiben 7-8 hónapot is igénybe vehet. A Suzuki ezért már 1993 tavaszán elindította a piackutatást a másik irányban: megkezdte a FÁK országaiba és a többi kelet-európai országba történő export előkészítését.

¹⁹ Csak a fődarabokra érvényes.

7. táblázat

Versenyző autómárkák

| Ladák | Skodák | Használt autók |
|--------------------|-----------------------|---------------------------|
| 21043: 460 000 | Favorit LX: 708 000 | 1989 Citroën BX: 550 000 |
| 21053: 420 000 | Favorit GLX: 757 000 | 1990 Fiat Tipo: 630 000 |
| 2107: 499 000 | Forman LX: 798 000 | 1990 Ford Esc.: 600 000 |
| 2108: 530 000 | Forman GLX: 856 000 | 1989 Mazda 323: 500 000 |
| 21083: 550 000 | Suzuki | 1990 Mit. Lancer: 690 000 |
| 2109: 580 000 | Maruti DX: 598 000 | 1990 Opel Kadet: 650 000 |
| 21093: 609 000 | Swift 1,0 GA: 775 000 | 1989 Peugeot 309: 560 000 |
| 21099 1,3: 659 000 | Swift 1,0 GC: 805 000 | 1991 R. Clio 1,4: 760 000 |
| 21099 1,5: 679 000 | Swift 1,3 GA: 848 000 | 1989 R. 19 1,4: 650 000 |
| 21099 L: 699 000 | Swift 1,3 GC: 880 000 | 1989 T. Corolla: 620 000 |
| 2121: 695 000 | Swift 1,3 GL: 902 000 | 1988 VW Golf: 570 000 |

Forrás: Hivatalos árlisták, Autó Piac — 1993. június.

8. táblázat

Néhány 1989-es modellhez kapható pótalkatrész ára

(forintban)

| Alkatrész | Lada Samara | Skoda Favorit | Suzuki Swift | Nissan Micra | Renault 19 |
|------------------|-------------|---------------|--------------|--------------|------------|
| Kuplung | 5300 | 4820 | 5 561 | 6 221 | 6 490 |
| Kipufogó | 3300 | 5838 | 61 849* | 28 162 | 6 030 |
| Vízszivattyú | 4200 | 5139 | 7 958 | 8 228 | 7 780 |
| Gyújtáselosztó | 6500 | 8580 | 28 304 | 56 185 | 6 010 |
| Féktárcsa | 1400 | 1956 | 6 378 | 5 658 | 3 450 |
| Fékbetét | 1200 | 3691 | 8 890 | 7 993 | 4 260 |
| Lökhárító | na. | 5190 | 6 910 | 14 340 | 24 850 |
| Bal első sárvédő | 4500 | 5906 | 8 984 | 17 866 | 8 330 |
| Ablaktörlő | na. | 759 | 2 818 | 2 429 | 950 |

Forrás: Autó Piac 1992/9, 11, illetve 1993/2, 3, 7.

lenne elegendő fizetőképességet a kereslet az autókra, úgy az export még mindig segíthet a gondokon. A tervek szerint 1993 végéig a Swiftben az európai munka aránya meghaladja a 60%-ot (50% magyar, 10% EK-munka), s így már bevezethető a Közös Piac országai.

1991-ben Nyugat-Európában 82 ezer Suzuki talált gazdára. Ennek a fele Swift volt.²⁰ Amennyiben tehát a magyar piacon nem lehet évi 50 ezer autót eladni, úgy a japánok Esztergomból fogják ellátni európai dealereiket, ami nyilvánvalóan jelentős költségmegtakarítást eredményez a számukra.

A jövő

A Magyar Suzuki Rt.-nél szívesebben látnák, ha a gazdasági helyzet javulásával a magyar piacon is nőne a vevőkörük, és mielőbb be lehetne indítani a második, majd pedig a harmadik műszakot. Az esztergomi gyárra — az elképzelések szerint — fényes jövő vár. Egyszerre lesz japán, magyar és európai: *japán*, mert japán hatékonysággal fog működni; *magyar*, mert idővel a fejlesztőmunkát is itt fogják végezni; *európai*, mert innen fogják ellátni az európai piacot.

Mire mindez megvalósul, az autógyárat — szatellitok módjára — *kis- és közép-vállalatok tucatjai fogják körülvenni, s a háttériparban az esztergomi létszám 10–15-szöröse talál majd munkát.*

AZ OPEL

1992 áprilisában — a Suzukit fél évvel megelőzve — kezdte meg a termelést Magyarország másik autógyárát üzemeltető üzem Szentgotthárdon. A *GM Hungary Járműgyártó Kft.* egy 15 hektáros vámszabadterületen, kemény valuta (DM) finanszírozással működik. *Törzstőkéje* (a bejegyzéskori árfolyamon) *7,1 milliárd forint*, melyből a tulajdonosok a következő megoszlás szerint részesednek:

| | |
|----------------------------|-----------------------|
| GM Ausztria | 55,3 %, |
| Opel | 9,7 %, |
| Állami Fejlesztési Intézet | 14,4 %, |
| Rába | 20,6 %. ²¹ |

Az eredeti elképzelés az volt, hogy Szentgotthárdon évi kb. 15 000 Opel Astrát és 200 000 darab 1600 cm³-es benzinmotort fognak gyártani, amikor az üzem eléri a teljes kapacitását. (9. táblázat). Ekkor 800 főnek ad majd megélhetést a gyár.²²

A táblázatban szereplő adatok tervszámok. Az 1992-re vonatkozó tények Ernst A. Hoffmann, a GM-Hungary vezérigazgatója szerint²³ a következők: 9000 darab Astra és 22 000 darab motor hagyta el a szerelőszalagokat az elmúlt évben.²⁴

²¹ Forrás: IKM.

²² A jelenlegi létszám kb. 500 fő.

²³ Ernst A. Hoffmann előadása a Kossuth Klubban 1993. június 9-én.

²⁴ A motorgyár 1992 júliusában kezdte meg működését.

9. táblázat

A termelés felfutásának ütemezése

| Megnevezés | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|------------------------|------------|------------|------------|-------------|
| Termelés (Astra) | 9300 db | 16 800 db | 16 200 db | 14 200 db |
| Árbevétel (áfa nélkül) | 6,8 Mrd Ft | 13 Mrd Ft | 13 Mrd Ft | 11,5 Mrd Ft |
| Termelés (motor) | 20 500 db | 116 000 db | 178 000 db | 210 000 db |
| Árbevétel (áfa nélkül) | 0,9 Mrd Ft | 5,6 Mrd Ft | 8,8 Mrd Ft | 10,5 Mrd Ft |

Forrás: IKM.

Letelepedés

A General Motorst nagyjából ugyanazok a tényezők vonzották Magyarországra, mint a Suzukit. A vezérigazgató a következőket tartja a legfontosabbnak:

- fejlett az oktatás (jó a mérnökképzés),
- a munkaerő újra való fogékonysága (tanulásvágy),
- fejlett újító- és alkotókészség (magas műszaki kultúra),
- a helyi hatóságok rugalmassága.

Problémát jelentett azonban — a kiszemelt telephelyen és környékén — *az infrastruktúra szinte teljes hiánya*. Szentgotthárd elektromos hálózatát, gázszolgáltató rendszerét és úthálózatát olyan szintre kellett fejleszteni, amely biztonságossá tette az autógyár működését. Gondoskodni kellett a városba települő munkások és műszaki szakemberek elhelyezéséről, így a GM kénytelen volt nagyszabású lakásépítési programba kezdeni.

A General Motors a *Rába üresen álló üzemcsarnokát* építette ki a technológia fogadására alkalmas munkahellyé. A már meglevő üzemrészhez hozzáépített egy festőműhelyt és egy kiegészítő csarnokot, mely utóbbi arra szolgál, hogy a motorgyártó kapacitást szükség esetén meg lehessen duplázni. Az összességében *43 000 m²-es gyártóépület* egyik felében az összeszerelő üzem, a másik felében a motorgyár kapott helyet.

Termelés, beszállítók

Az Astra összeszereléséhez szükséges anyagok és *alkatrészek vonaton érkeznek Szentgotthárdra*. A fémlemezek, az első és hátsó tengelyek a németországi *Bochumból*, az elektromos berendezések, valamint az egyéb alkatrészek a GM európai beszállítótól. A szerelősorokon dolgozó munkásokat ún. vizuális menedzsment (a műveletek képi leírása) segíti, de erre általában nincs szükség, hiszen a megfelelő mozdulatokat a *portugáliai vagy törökországi betanulás* során mindenki elsajátította.²⁵ A minimális (évi 15 ezres) szérianagyság miatt még a hegesztést is

²⁵ A szellemi dolgozók Németországban vettek részt egyéves továbbképzésen.

manuális trafókkal végzik. Óránként 8 autó összerakásánál *nem lehet gazdaságosan alkalmazni robotokat.*

Néhány alkatrészt Magyarországon szerez be a GM: a kétszólamú kürtöt, az akkumulátort, a sárfogó gumikat és a napellenzőt. Hazai gyártású a festék is. A *magyar beszállítókkal* kapcsolatban igen vegyes a kép. A GM általában azokkal a cégekkel tudott kapcsolatot kialakítani, amelyek már korábban is gyártottak termékeket nyugati piacokra. *A követelményeknek megfelelt 5 magyar vállalat* (Pemü-Happich, Kéziszerszámgyár, Videoton, Elzett és Dometax) azonban nemcsak Szentgotthárdra szállít, hanem *bekapcsolódhatott az európai GM-hálózatba, s együttes exportja 1993-ban meg fogja haladni a 100 millió DM-et.*

Kedvezőtlenebb a kép azokkal a cégekkel kapcsolatban, ahol még nem halmozódott föl elegendő nemzetközi tapasztalat. A helyi Íröszerellátó Vállalattal például a GM képtelen volt megegyezni az irodai munkához szükséges papír ütemes szállításában.²⁶

A motorgyárban csak a motorblokkot, a vezérműtengelyt és a hajtórudat készítenek helyben. Ezeket nyersöntvényként hozzák be az országba. Minden más alkatrész ugyanúgy vasúton ládába csomagolva külföldről érkezik Szentgotthárdra, mint az összeszerelő üzem esetében. A GM-nél remélik, hogy idővel Magyarországról is be fogják tudni szerezni a motorgyártáshoz szükséges anyagok és alkatrészek egy részét, csökkentve ezáltal a szállítási költségeket.

A motorgyárban alkalmazott technológia és a termék fejlettsége lehetővé teszi, hogy csak minden huszadik motort járassanak meg. *A motorok később — a magyarországi leányvállalaton kívül — a GM által Európa-szerte (Németországban, Angliában, Belgiumban, Portugáliában és Spanyolországban) gyártott Corsákba, Astrákba és Vectrákba kerülnek.*

Beruházás és piac

A magyar államtól a GM *megkapta mindazokat a kedvezményeket, mint a Suzuki.* A működés első 5 évében teljes, második 5 évében pedig részleges *társaságiadó-kedvezmény* illeti meg. Az eddig eszközölt, illetve beindított beruházásokhoz 250 millió forint vissza nem térítendő támogatást kapott a Befektetésösztönzési és a Környezetvédelmi alaptól.

Az 1992 közepéig megvalósított beruházás (összeszerelő üzem + 1600 cm³-es motorok) értéke 16,2 milliárd forint, amelynek zömét hitelből teremteték elő. 1992 második felében újabb (7 milliárd forintos) beruházás indult, amelyhez — 1400 cm³-es motorok gyártásához szükséges gépek és berendezések megvásárlásához — már az EBRD-től²⁷ kapott 125 millió DM-es hitel nyújtott fedezetet.

A Magyarországon az utóbbi években megvalósult *legnagyobb külföldi beruházás* keretében eddig több mint 400 millió márkát költöttek el. Ennek 25%-a az

²⁶ A GM minimális raktárkészlettel dolgozik.

²⁷ Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank.

autó-, 75%-a pedig a motorgyárban ölt testet. Míg az összeszerelő üzemtől — a kis szérianagyság miatt — egyelőre nem lehet nyereséget várni, addig a *motorgyártás területén a GM gyorsabban éri el a rentabilitást, mint ahogyan azt 1988-ban tervezte.*

1993 eleje óta a *recesszió* elérte az európai autógyártókat is, az EK + EFTA 17 országából álló *nyugat-európai (új) autópiacon 1993-ban mintegy 13,2%-kal eshet vissza.* A General Motors azonban hosszú távra tervez. A szentgotthárdi motorgyárat eleve úgy építették ki, s abban eleve úgy helyezték el a gépeket, hogy a *kereslet megélénkülése esetén* minimális (kb. 50 millió DM-es) *beruházással* a kapacitást a duplájára lehessen növelni. Így nem lehetetlen, hogy néhány év múlva már 400 000 motor hagyja el a szerelőszalagokat.

Ami az *összeszerelő üzem*et illeti, itt csak a műszakszám növelésére van szükség ahhoz, hogy a termelés követni tudja az esetlegesen növekvő piacot. Vagyis *további beruházás nélkül* a jelenlegi évi 15 ezres *kapacitás 45 ezresre emelkedhet 3 műszak esetén.* A GM-nél egyébként azt tapasztalják, hogy a *magyar piac anticiklikus* (az európaihoz képest). Míg tavaly az áprilisi üzemkezdettől év végéig összesen 7859 Opel Astra talált gazdára Magyarországon, addig 1993 első 5 hónapjában több mint 4000 *megrendelés érkezett* a típusra.

AUTÓALKATRÉS-Z-GYÁRTÁS MAGYARORSZÁGON

A cikk elején már említett „autógyártást vagy alkatrészeért autót” vita még nem dőlt el azzal, hogy felépült az esztergomi és a szentgotthárdi autógyár. Magyarországon — a VAZ-kooperáció révén — már korábban is létezett tömegszerű autóalkatrész-gyártás, s az 1990-es években új beruházások — Ford, Audi — indulásának lehetünk tanúi. Ebből a szempontból a GM-Hungary a két megoldást egyesíti, hiszen autó- és motorgyár egy telephelyen épült fel. A szakma számára azonban nem kétséges, hogy a GM önmagában az összeszerelő üzem kedvéért sohasem jött volna Magyarországra. A haszon döntő része a nagy sorozatú motorgyártástól várható.

A VAZ-kooperáció

Az 1960-as években indult együttműködés ma négy magyar vállalatot érint közelebbről (lásd 10. táblázat).

A táblázatban szereplő vállalatok VAZ-kooperációs termékeiket évi kb. 200—300 ezres sorozatban gyártják, de a *megrendelések* — a dollárelszámolásra való áttérés (1991) óta — folyamatosan csökkennek. Az *orosz piacon megjelent a nyugati konkurencia*, s általában jelentős állami exporthitel-garanciával a háta mögött megkezdte a volt szocialista beszállítók (köztük a magyar cégek) kiszorítását.

A VAZ-kooperációban gyártott termékek a százszázalékosan orosz tulajdonban lévő *Hungaro-Ladán keresztül* jutnak el Togliattiba, ahol első beépítésre különböző

10. táblázat

| Vállalat | VAZ-termék | Árbevétel a VAZ-termékekből (millió forint) | A teljes forgalom arányában (%) | VAZ-termék előállításán dolgozó létszám (fő) |
|--|---|--|------------------------------------|---|
| Bakony Művek (Veszprém) | gyűjtéselosztó és -kapcsoló, komplett ablaktörő és kürt | 1673 | 60 | 600 |
| MMG Automa- tika Művek (Kecskemét) | műszerfal | 540 | 15 | 220 |
| ELZETT Bizton- ságtechnikai Rt. (Budapest) | ajtózárak, motor- fedélzár | 310 | 25 | 220 |
| ELZETT Certa (Sátoraljaújhely) | külső kilincsek, csomagtartózárbetét | 308 | 12 | 60 |

Megjegyzés: Az adatok 1992-re vonatkoznak.

Forrás: Vállalati interjúk.

Lada típusokba kerülnek. A Hungaro-Lada a Magyarországon eladott autókból származó bevételeit használja fel az alkatrészek megvásárlására. A magyar beszállítók szemszögéből nézve az egész VAZ-kooperáció belföldi forgalomnak (forintos üzletnek) számít. A forgalom nagysága attól függ, mennyi autót tud eladni a magyar piacon a Hungaro-Lada.

Miközben a Suzukiban kb. 35, az Opel Astrában pedig alig 10% a magyar munka aránya²⁸ — és vámmentesen kerülnek eladásra —, addig a Magyarországon forgalmazott Ladák 100%-ban hazai munkát testesítenek meg, hiszen itthon gyártott autóalkatrészekért cserébe importáljuk őket — és vám drágítja az árukat. Másképpen fogalmazva: ma még a Lada az egyetlen valóban magyar autó. Ez a tény, továbbá az, hogy a VAZ-kooperációban részt vevő vállalatok forgalma a Magyarországon eladott autók mennyiségétől függ, arra indította a beszállítókat, hogy vámmentességet kérjenek a Ladákra. Sokukon az is segítene, ha ugyanolyan kedvezményeket (OMFB-hitelek, egyéb juttatások különböző állami alapokból) kapnának az autóalkatrészek előállítására, mint például a Suzuki-beszállítók. A VAZ-kooperációban egyelőre még többen dolgoznak, mint a két magyar (Suzuki + Opel) autógyárban együtt. Ezen munkahelyek megtartására azonban a kormány

²⁸ Közgazdaságilag ez a megfogalmazás pongyola, de sajnos nincs jobb megközelítés. A beszállított alkatrészek importtartalma ugyanis nehezen számszerűsíthető.

nem áldoz a közpénzekből — az érintett vállalatok vezetői szerint azért, mert a *döntéshozók korszerűtlen terméknek tartják a Ladát, s így szerintük nincs értelme a hozzá kapcsolódó tevékenységek támogatásának.*

Az IKM egyébként abból indul ki, hogy a *Lada összértékének mindössze 3%-át adják a magyar alkatrészek,* így semmi sem indokolja, hogy ez a típus vám- vagy egyéb kedvezményt élvezzen Magyarországon.

Kétségtelen tény, hogy az utóbbi években *folyamatosan romlik a Ladák minősége,* mert a gazdasági válság — a korábban a Szovjetunióban technológiai fejlődés szigeteként nyilván tartott — Togliattit is elérte: beruházások maradtak el, öregszik a géppark, lazul a munkafegyelem. Nem véletlen, hogy *1991–1992-ben Nyugat-Európában a VAZ piacrészesedése csökkent,* miközben a Skoda és az olcsóbb távolkeleti típusok (Suzuki, Hyundai) előretörték.

A tendencia azonban könnyen megfordulhat, ha — a Skodához hasonlóan — a VAZ-ba is sikerül külföldi tőkét bevonni, vagy ha nem a VAZ-ba, akkor a VAZ-t körülvevő alkatrészgyártó vállalatokba.²⁹ Kár lenne, ha a magyar alkatrészgyártók — megfelelő források hiányában — kimaradnának a megújuló Lada beszállító hálózataiból.

Továbbá azt sem szabad elfelejteni, hogy *a magyar beszállítók annak idején korántsem önszántukból kerültek bele a VAZ-együttműködésbe.* Az állam azonban — tudva, hogy a KGST-kereskedelem *irreálisan alacsony árai* nem fedezik az exportálók költségeit — a behozott autók forgalmi adójából tetemes *árkiegészítést* adott a kooperációban részt vevő vállalatoknak. A KGST megszűnésével, s a dollárelszámolás bevezetésével az árak mindkét oldalon (export, import) a magasba szöktek, azzal a különbséggel, hogy míg a magyarországi Lada-eladások a negyedükre-harmadukra estek vissza, addig a VAZ nem tudott hirtelen lemondani a magyar alkatrészekről.

Ettől függetlenül a tendencia világos: az oroszok néhány éves fáziskéséssel ugyanúgy csökkentik a megrendeléseiket, mint a magyarok a Lada-importot. Egyes beszállítóknál két év alatt a felére csökkent a VAZ-kooperációban gyártott termékek mennyisége, és a vezetők számolnak a Lada-üzlet teljes elhalásával. *A kooperációba korábban belekényszerített cégek most semmilyen állami segítségre sem számíthatnak, amikor az együttműködésből egyre inkább kiszorulnak.*

A Ford és az Audi

Egészen röviden érdemes néhány szót szólni arról a két, külföldi befektetéssel megvalósuló beruházásról, melyek — az Opel szentgotthárdi motorgyára mellett — a nagy sorozatú autóalkatrész-gyártás magyarországi meghonosításában úttörő szerepet játszanak.

²⁹ Erre már van konkrét példa: a General Motorsszal aláírtak egy megállapodást arról, hogy átveszik az amerikai cég befecskendezési rendszerét. 1993 második félévétől minden Lada-modellt ezzel az új, a nyugati környezetvédelmi normáknak is megfelelő benzinadagolóval látnak el.

A Ford „zöld mezős” beruházásként, egy 8,5 hektáros területen hozta létre székesfehérvári autóalkatrész-gyártó üzemét, a *Ford Albát*. A cég 100%-ban Ford-tulajdon, az alaptőke 3,3 milliárd forint. A 20 000 négyzetméteres csarnokban az egyik gépsoron 1992 áprilisa óta elosztó nélküli gyújtórendszerhez gyártanak *gyújtótékerceket*. Az üzem másik felében *benzinszivattyúkat* készítenek — a termelés itt 1993 elején indult. A Ford Albánál a kapacitások teljes (3 műszakos) kihasználtsága mellett gyújtótékercsből évente kétmillió, benzinszivattyúból évente másfél millió darabot állítanak majd elő.

Az eddig üzembe helyezett *beruházás értéke 6,6 milliárd forint* (kb. 80 millió \$). Az 1993. májusi létszám kb. 130 fő. A termelés felfutása után a gyár 220 embernek fog munkát adni. A Ford 200 millió forint vissza nem térítendő támogatást kapott a Foglalkoztatás-, illetve a Befektetésösztönzési alapból. Ezenkívül megilleti a szokásos 5-5 éves társaságiadó-mentesség, illetve kedvezmény. A tervezett forgalom árbevétele (áfa nélkül) 1992-ben 0,33 Mrd Ft, 1993-ban 1,7 Mrd, 1994-ben és 1995-ben 1,8 Mrd.³⁰

A Ford akkor döntött a magyarországi beruházásról, amikor még reménye volt rá, hogy az investíció (a technológiakihelyezés és a munkahelyteremtés) fejében előnyöket (nagyobb kvótát) élvezhet a gépkocsi-behozatal terén a konkurenciával szemben. Az autóimport liberalizálásával azonban a Ford reményei kútba estek. A kedvezmények 1990–1997 között érvényesültek volna: azok hiányában a Ford magyarországi potenciális piaci részesedése a felére, 10%-ra csökkent. Az elmaradt haszon eléri a 25 millió dollárt.

A befektetését azonban a Ford — úgy tűnik — mégsem bánta meg, mert máris *újabb 8,5 hektáros földterületet vásárolt*, ahol a tervek szerint egy, az elsőhöz hasonló 20 000 négyzetméteres csarnokot épít fel. Itt évente 850 ezer darab *indítómotort* fognak gyártani. A beruházás várható értéke 1,2 milliárd forint.

Az Audi 1993. április 21-én írta alá azt a szerződést, amely szerint 1994 második felében új *Audi-motorgyár* kezd meg a termelést Győrött. Az Audi Hungaria Motor Kft. a Volkswagen-csoport százszázalékos magyarországi leányvállalata, amely működésének első 5 évére 100, további 5 évre pedig 60%-os *nyereségadó-kedvezményt* kapott a kormánytól. Az új társaság — a GM-Hungary mintájára — *off-shore céggént* fog működni, vagyis vámmentesen importálhatja az alkatrészeket.

Az Audi a Rábától vásárolt 15 hektáros telephelyen 125 ezer négyzetméteres csarnokban kezd meg a gyártóüzem kialakítását. A fővállalkozó a Rába, amely 400–500 emberének ad ily módon munkát a nyári csúcsideszakban. A termelés legkésőbb 1994 őszén indul: az új, *hengerenként ötszelepes Audi-motor részegységeit* állítják majd itt elő.

³⁰ IKM-adatok.

A háromlépcsős beruházás első szakaszában 200 munkást alkalmaznak, *1998-ig pedig 2000 főre növekszik a létszám.* Jövő év őszéig az Audi 300 millió márkát fektet be a magyarországi üzemébe, a tervek szerint azonban nem kizárt, hogy az *elkövetkező 5 évben a beruházás összértéke eléri a 1,5 milliárd márkát.*

ÖSSZEFOGLALÓ

Az utóbbi néhány évben óriási lendülettel indult meg Magyarországon egy évtizedek óta hiányzó iparág, a személygépkocsi-gyártás kiépítése. A több tízmilliárd forintos beruházások eredményeképpen 1992 végéig kb. kilencezren juthattak itthon készített Suzukihoz vagy Opelhez.³¹ Idén — 20%-os exportot feltételezve — ez a szám 30 ezerre emelkedhet, 1995-ben pedig 50 ezerre.

A fenti számokból is látszik, hogy *a magyarországi automobilizmus gondjain a hazai autógyárak legfeljebb csak enyhíteni tudnak.* Az itthon előállított új autók árai csak kevesek számára elérhetők, ezért sokan inkább használt autót vesznek. Kérdés azonban, hogy megfelelő anyagi erő mellett radikálisan nőne-e a magyar autót vásárlók száma.

Az Opelben a magyar munka aránya 10% körüli, és a GM-et semmi nem kényszeríti arra, hogy növelje ezt az arányt. Az Astrákat a hazai piacra termelik, az évente fennmaradó néhány ezer darabot pedig gond nélkül értékesítik külföldön. Az export növelése miatt nem állítanak be második és harmadik műszakot, mert a gyár méretei miatt ez nem volna rentábilis. A nyugat-európai piacokat a GM németországi, angliai és egyéb kb. 200 ezres kapacitású gyáraiból elégítik ki. A 10%-os magyar hányad és a vámmentesség ugyan ad némi versenyelőnyt az Opelnek Magyarországon, az *Astra azonban abba az (ár)kategóriába tartozik, amelynek hazai vásárlóközsége már megengedheti magának az ízlés szerinti választást.* Más szóval, ha az Astrákat a kormány a gazdagabb rétegeknek „szánta”, akkor a tömegszerű termelés előmozdításához nagyobb arányú magyar munkát kellett volna előírni a GM-mel kötött szerződésben. Így egyértelműen olcsóbbá lehetett volna tenni az autót a konkurenciához képest, ami „megkönnyítette” volna a gazdagabb rétegek választását.

A Suzukiban a magyar munka aránya egyelőre 35%, az autó mégis nagyon drága. Ennek alapvetően két oka van: egyrészt a jen folyamatosan erősödik a forinttal szemben, ami az importált alkatrészeket drágítja, másrészt a kis széria miatt csak igen magas árréssel lehet elkerülni a súlyos deficitet. A Swiftben várhatóan növekedni fog a magyar munka aránya³², ami elvileg stabilizálhatja az árat. A középosztálynak szánt autó azonban még így is túl drága lesz ahhoz képest, amit nyújtani tud.

³¹ Az Astrákból már 1992-ben több mint ezret exportálni kellett megfelelő belföldi kereslet hiányában.

³² A Suzukit erre ösztönzi a magyar kormánnyal kötött garanciaszerződés, és az, hogy az EK-országokat minél előbb Esztergomból láthassa el.

A tapasztalat azt mutatja, hogy egy új autó az első három évben elveszíti értékének a felét. Az amortizáció a német és a francia autókénál az átlagosnál lassúbb, az olasz és a japán autókénál pedig az átlagosnál gyorsabb. *Az elszegényedő magyar középosztály — még akkor is, ha az elszegényedés megáll, és a Swift egyre elérhetőbbé válik a számára — valószínűleg még évekig inkább a néhány éves használt autót fogja keresni, semmint hogy vegyen magának egy méreteinél fogva nem kielégítő, gyorsan értékét veszítő japán kisautót.*

A nagy sorozatú autóalkatrész-gyártásnak ellenben jó esélye van, hogy néhány éven belül húzóágazattá váljon Magyarországon. A nyugat-európai autóipar 1999-ig kapott haladékokat arra, hogy felkészüljön a japán autóiparral való megmérettetésre. Az 1991-ben aláírt EK–Japán egyezmény szerint a fenti dátum után a japán autók minden korlátozás nélkül kerülhetnek a Közösség országaiba. A kontinens autóscégei a piacnyitásig megpróbálják csökkenteni költségeiket, aminek legbiztosabb módja, ha kitelepítik a gyártást az olcsóbb munkaerővel és fejlettebb szociális védőhálóval rendelkező kelet-európai régióba. Különösen jól megfigyelhető ez a tendencia a német autóiparban, ahol a munkaerő hihetetlenül megdrágult a konkurenciához képest.

Várható, hogy az elkövetkező években — a GM, a Ford és az Audi példáját követve — és azok (esetlegesen) kedvező tapasztalatain felbátorodva — további autógyógy vagy autóalkatrész-gyártók is megtelepednek Magyarországon, növelve ennek az igen fejlett technológiát igénylő iparágnak a súlyát a magyar gazdaságban.

Ami a magyarországi automobilizmus problémáját, az előregedő járműparkot illeti, ezen egyelőre sem az autó-, sem az alkatrészgyártás nem tud segíteni. Az IKM szakemberei is csak abban bíznak, hogy *a gazdasági növekedéssel 5–10 éven belül szélesebb rétegek számára is elérhetővé válik új autó megvásárlása.*

INTERJÚK ÉS FORRÁSOK

Interjúk készültek:

Markos Ödön, minisztériumi főtanácsos (IKM),
Sövényházi Márta, általános igazgatóhelyettes (Magyar Suzuki Rt.),
Moravetz Tibor, főmérnök (Hungaro-Lada),
Jüttner András, vezérigazgató (Bakony Művek),
Sín József, gazdasági igazgató (Bakony Művek),
Szalai Ferenc, műszaki igazgató (Bakony Művek),
Varga István, igazgatási főosztályvezető (Bakony Művek),
Zámbó István, közgazdasági osztályvezető (Bakony Művek),
Szokolczai István, gyárigazgató (MMG Kecskemét),
Hegedűs Béla, vezérigazgató (ELZETT Biztonságtechnikai Rt.),
Szilágyi László, ügyvezető igazgató (ELZETT Certa),
Moskovszky László, gazdasági főosztályvezető (ELZETT Certa).

További források:

Ernst A. Hoffman a GM-Hungary, és *Lepsényi István*, A Magyar Suzuki Rt. vezérigazgatójának előadása 1993. június 9-én a Kossuth Klubban.

Inzelt Annamária—Havas Attila: A Suzuki és a Magyar Suzuki Rt. hatása a hazai K+F tevékenységre (kézirat).

Cikkek és hírek a következő újságok 1991—1993. évi számaiból:

Auto, Motor und Sport

Automobil Revue

Autó Piac

Autó-Motor

Figyelő

Világgazdaság

Népszabadság

Le Figaro

KSH-kiadványok és évkönyvek.

Frigyési Veronika

A biotechnológia fejlődésének gazdasági feltételei

Az elmúlt húsz évben a biotechnológia fejlődésével párhuzamosan a nemzeti innovációs rendszerekkel szemben új követelmények fogalmazódtak meg. Az új kihívásokra a fejlett országok eltérő módon és eredményességgel reagáltak. Néhány ország biotechnológiai versenypozíciója viszonylag rövid idő alatt jelentősen megváltozott. A cikkben arra keresünk választ, hogy milyen gazdasági feltételek játszanak meghatározó szerepet a biotechnológiai innovációban.

A klasszikus közgazdasági elmélet keretei szűknek bizonyulnak a tudományos műszaki fejlődés elemzésében, a legszigorúbb korlátot a statikus szemlélet és a tiszta piac létezésének feltételezése jelentik. A modern gazdaságban a magas szintű vertikális munkamegosztás innovációval párosul, aminek következtében a piac nem létezik tiszta formában. Amennyiben a vállalatok döntései a neoklasszikus közgazdasági elmélet posztulátumainak megfelelően csak a tiszta piaci, mennyiségi szignálokon (ár, volumen) alapulnának, termékinnovációk csak nagyon ritkán valósulnának meg. A termelők ugyanis a felhasználók igényeire, a felhasználók pedig az új termékek használati értékére (minőségi jellemzőire) vonatkozó információkkal nem rendelkezének. A fejlett ipari országokban végzett empirikus vizsgálatok eredményei ezt nem támasztják alá: az innovációkban a termék- és folyamatinnovációk hasonló súllyal szerepelnek. (Pavitt [1984]; Lundvall [1988].)

A piac mechanizmusként szolgál az új kereslet, termékek és eljárások felfedezésére. A termékinnováció ugyanakkor hatást gyakorol a fogyasztói preferenciákra és megváltozásukat eredményezi (Prakke [1988]). A piacon az úgynevezett „szervezett” elemek jelentős szerepet játszanak: a látszólag független piaci szereplők kölcsönösen függenek egymástól, az árra és a volumenre épülő tranzakciók mellett kapcsolatukat minőségi szignálok is befolyásolják, és az is előfordul, hogy közvetlenül is együttműködnek. Így a termelők sikeres innovációinak egy része a felhasználók igényeinek ismeretén alapul, ugyanakkor az innovációk elterjedésének fontos feltétele, hogy a felhasználók ismerjék az új termékek azon paramétereit, melyek alapján beszerzéseikről döntenek. Az innovációban a felhasználók is részt vehetnek (például mint megrendelők). A termelők döntéseit nem csak a felhasználóktól, hanem „külső” intézményektől, a kormánytól és a közvéleménytől származó szignálok is befolyásolhatják. A szervezettség szintje eltérő a különböző termékek piacán.

A piac szervezethez foka a termékek bonyolultságától, költségességétől, valamint a használati értékük alapját képező paraméterek változásának ütemétől függ. Azon termékek piacán, melyek nem bonyolultak és a használati értékük alapját képező paraméterek lassan változnak, a piac szervezete alacsony fokú. A termékek nagyobb bonyolultsága, a használati értéküket meghatározó paraméterek gyors változása szükségszerűen piacaik magasabb fokú szervezethez eredményezi. (Lundvall [1988])

A gazdasági növekedés és a nemzetközi kereskedelem elmélete arra a feltételezésre épül, hogy a technológiák szabadon rendelkezésre állnak minden régióban és országban, az új technológiák szabadon áramlanak az országok között. Ezek a feltételezések azonban nem állnak összhangban a gazdaságban zajló folyamatokkal: bármelyik új technológia megjelenését és elterjedését vizsgáljuk is, fejlesztésében egyes országok mindig vezető szerepet töltenek be, míg más országok kevesebb vagy több késéssel követik azokat. (Lundvall [1988]; McKelvey [1991].) Ez a tendencia annak ellenére is érvényesül a tudományos-műszaki fejlődésben, hogy az elmúlt húsz évben a nemzetközi együttműködés és az integráció jelentősen erősödött, a nemzetek autonómiája gyengült. A nemzeti tőke egy része nemzetközivé vált, egyre kevésbé függ a nemzeti kormányoktól és a foglalkoztatottaktól. A multinacionális vállalatok napjainkban jelentős szerepet játszanak a nemzeti innovációs rendszerekben. Mindezen feltételek ellenére napjainkban az egyes régiók, országok nemzeti innovációs rendszerei nagymértékben eltérnek egymástól és a közgazdasági elemzés szignifikáns szintjét jelentik. (McKelvey [1991])

Az innovációt kiváltó okokra vonatkozóan különböző álláspontok léteznek. A kereslet szívásán (demand pull) alapuló modell a „laissez-faire” tudományos-műszaki fejlesztési politika létjogosultságához szolgál érvként: amennyiben a kereslet váltja ki az innovációt, nincs szükség állami beavatkozásra. A tudomány nyomásának (science push) túlzott hangsúlyozása, a kínálati oldal domináns szerepének elismerése ugyanakkor a K+F és az oktatás állami támogatását, valamint aktív munkaerő-politika megvalósítását feltételezi. Az úgynevezett dualista modell szerint a tudományos eredmények alapvető szerepet játszanak az új technológiák megszületésében, de az innovációt a kereslet alakulása már közvetlenül és erőteljesen ösztönzi. A fő ösztönző erő nem a kereslet mennyiségében, hanem minőségében rejlik. Ebből az következik, hogy a kutatási-fejlesztési politikának nem csak az innovációs lánc elején elhelyezkedő egységekre kell kiterjednie. (Walsh [1984]; Lundvall [1988]; Green [1991]; Joly [1992].)

A műszaki fejlesztés ugyanakkor nem korlátozható egyszerűen a tudomány „gyakorlati megvalósítására”, mivel saját dimenziója is van: a technika tudományosan megalapozott és társadalmilag szervezett megvalósítása (Jacot [1991]). Azon tényezőket, melyektől a technológiafejlesztéssel kapcsolatos döntések függenek, a társadalomban érvényesülő hatalmi struktúrák és magatartás határozzák meg. A tudományos-műszaki fejlődés a társadalmi és intézményi fejlődés közötti dinamikus alkalmazkodás, melynek feltételeit a nemzeti politikák határozzák meg

és strukturálják (*Abdelmalki—Kirat* [1992]). A nemzeti politikák jelentősége a nagy horderejű innovációk időszakában erősödik. A kutatási—fejlesztési politika szerepvállalása különösen az alábbi három elem miatt válik fontossá: az innovációban érdekelt intézmények közötti kapcsolatok bonyolultsága (az intézmények magatartásának, valamint az új eljárások, termékek alkalmazásának szabályozása stb.); a vállalati tevékenység tartalmának átalakulása; új szervezeti formák kialakulása (a környezettel kapcsolatos új tevékenységek megjelenése stb.) (*Dufourt* [1991]). Ez a politika a kutatás—műszaki fejlesztés—innováció rendszerének egészére kiterjed, e rendszer minden szintjén vannak ugyanis inputok és outputok (így például a műszaki fejlesztés és az innováció mellett a kutatás a szakképzésen keresztül is hatást gyakorol a termelésre) (*Jacot* [1991]).

A cikk az intézményi struktúra hatását vizsgálja a legbehatóbban, a technológiai potenciál, a gazdasági szerkezet, a piaci lehetőségek és a társadalmi viszonyok szerepének kis teret szentel.

A biotechnológia fejlődésében az alapkutatások új tudományos felismerései jelentették a fordulópontot, jelenlegi látványos fejlődése a molekuláris és sejtbiológiában, a genetikában, a biokémiában, a szerves kémiában, a mikrobiológiában és a művelettanban felhalmozódott óriási ismeretanyag hatásának eredménye. Ezt a folyamatot ösztönözte a hetvenes években bekövetkezett olajárrobbanás is, aminek következtében új nyersanyagok feltárása vált szükségessé. Az új biotechnológiai eljárások megszületését követően ugyanakkor olyan új társadalmi szükségletek jelentkeztek, melyek kielégítésére korábban nem nyílt mód. Így a biotechnológia fejlődését az egészségügy és a környezetvédelem különleges igényei is ösztönözték (számos betegség okainak felismerése és gyógyítása, a környezet rehabilitációja stb.). (*Dembo-Morehouse* [1986]; *Hacking* [1986].)

AZ ÁLLAMI GAZDASÁGPOLITIKA SZEREPE A BIOTECHNOLÓGIA FEJLESZTÉSÉBEN

A biotechnológia új kihívást jelentett a kormányok számára, a K+F politikában számos új problémára kellett megoldást találni. A kormányokra hárult az a feladat, hogy a biotechnológia fejlesztését befolyásoló feltételeket számba vegyék, és olyan gazdasági keretfeltételeket teremtsenek, amelyek elősegítik további fejlődését. A biotechnológia jelentőségét az állami vezetés a fejlett ipari országok döntő többségében már a hetvenes években felismerte, és fejlesztése a nyolcvanas évek első felében már számos ország K+F politikájában előkelő helyet foglalt el. (A legkorábban Japánban és a Német Szövetségi Köztársaságban dolgoztak ki állami biotechnológiai fejlesztési politikát.) Aktív kormányzati beavatkozás nélkül a vezető ipari országok nem érték volna el a biotechnológia jelenlegi fejlettségi szintjét.

A biotechnológiát fejlett ipari országokban a gazdaságiszerkezet-átalakítás és a jövőbeli nemzetközi versenyképesség fontos tényezőjének tekintik, fejlesztése prio-

ritást élvez. A biotechnológia fejlődésének folyamatában a kormányok számos speciális feladatot oldottak meg. Mivel a biotechnológia több tudományágon alapul, fejlődésének kezdeti szakaszában a kormányok ösztönözték és támogatták új típusú („interdiszciplináris”) kutatóközpontok létesítését, központi biotechnológiai fejlesztési programokat léptettek életbe, pénzügyi támogatást nyújtottak egyetemeknek és kutatóintézeteknek, aktív szerepet vállaltak a biotechnológiai infrastruktúra fejlesztésében. A szellemi tulajdon védelmét és a biztonságot szavatoló intézményrendszer megteremtésére szintén csak kormányzati koordináció révén nyílt mód. A tudományos-műszaki fejlesztési politikában új feladatként jelentkezett a közvélemény tájékoztatása, a lakosság reakcióinak „kezelése”. A biotechnológia fejlődését befolyásoló tényezők a nemzeti politikai, gazdasági és kulturális hagyományok szerves részei is egyben, a legtöbb országban a nemzeti biotechnológiai fejlesztési stratégia kialakítása során nagy hangsúlyt helyeztek ezekre a hagyományokra.

Az általános fejlesztési célkitűzések szerint az országok két csoportra különíthetők el. A távol-keleti országok (például Japán) exportorientált növekedési politikát folytatnak és a biotechnológia fejlődését befolyásoló összes területre kiterjedő koordinált gazdaságpolitikát valósítanak meg, Európában és az Egyesült Államokban a gazdasági növekedés nem élvez elsőbbséget, csak egyike a társadalmi célkitűzéseknek. (Biotechnology in a ... [1991]) A fejlesztési célok önmagukban is különös jelentőségűek, egyfajta mozgósító erővel bírnak. A jövő megtervezése, a jövőképhez való alkalmazkodás nagyobb erőfeszítésekre sarkallja a gazdaság szereplőit. Így néhány országban rendkívül ambiciózus biotechnológiai fejlesztési célokat határoztak meg, melyek az új technológiák nemzetközi fejlődésében rejlő lehetőségeken és a nemzetközi versenypozíciók erőteljes javításának igényén alapultak. A japán tervek szerint 2000-re az ország a legnagyobb részesedést éri majd el a biotechnológiai termékek piacán. Hollandiában azt tűzték ki célul, hogy az ország váljon a kontinens „biotechnológiai deltájává”. A „nagytrörő” elképzelések meghirdetését ezekben az országokban hatékony intézkedések is követték és a biotechnológiai fejlesztési célok mind ez idáig „megvalósíthatónak bizonyultak”. Eltérő módon valósult meg a biotechnológiai tevékenységi területek támogatása is. Néhány országban jól körülhatárolható fejlesztési prioritásokat határoztak meg (például Hollandiában és Németországban), míg más országokban nagyobb területek tevékenységét ösztönözték (így Olaszországban a kormány az ipari biotechnológiákat támogatta különös hangsúllyal).

A biotechnológiai fejlesztési politika összehangolásában az országok eltérő sike-
reket értek el. Hollandiában megteremtették a különböző szférák, ágazatok, intéz-
mények együttműködéséhez szükséges érdekeltiséget (a biotechnológiai programok
kialakítását a kutatói és vállalati szféra képviselőire bízták, és a programok megva-
lósításának felelősségét is rájuk hárították). Japánban rendkívül kiterjedt és bonyo-
lult, centralizált és hierarchikus állami irányítási rendszer épült ki, melyet azonban
a fejlődés követelményeinek megfelelően változtatnak. Ez az irányítási modell

mind ez idáig kedvező feltételeket biztosít a biotechnológia fejlődéséhez. Az Egyesült Királyságban ugyanakkor a koordinálás igényének megfogalmazása ellenére a biotechnológiai fejlesztési politikában a „pluralizmus” érvényesült. Ez a különböző szférák közötti versengéshez vezetett, ami — mint az emiatt keletkezett erőforrásvesztések és a nyolcvanas évek végén még mindig megoldatlan problémák tanúsítják — nem szolgálta a biotechnológia javát. Az ország nem tudta realizálni azokat a versenyelőnyöket, melyeket a biotechnológiai kutatások területén élvezett: úgy a kutatások színvonalával, mint a nemzetközi élvonallal összehasonlítva lemaradás tapasztalható a kutatási eredmények gyakorlati hasznosításában. A biotechnológiai fejlesztési politika kormányzati szintű összehangolására a nyolcvanas évtizedben az Egyesült Államokban sem került sor (annak ellenére, hogy már az évtized második felétől történtek erre próbálkozások). Koordinált biotechnológiai fejlesztési irányelveket a szövetségi kormány csak 1992-ben hozott nyilvánosságra. (Biotechnology for ... [1992])

Bár a központi biotechnológiai fejlesztési programok a vizsgált országokban fontos szerepet játszottak a biotechnológia fejlődésének ösztönzésében, hatókörük és mechanizmusuk jelentősen különbözött. Hollandiában és Japánban az állami fejlesztési programok pótlólagos erőforrásokat biztosítottak a K+F szféra számára és így betölthették funkciójukat: a K+F infrastruktúra jelentős bővülését eredményezték. Az Egyesült Királyságban ugyanakkor az új biotechnológia fejlődése egybeesett a monetáris restrikció érvényesítésével. Az állami kiadások csökkentése hátrányosan érintette a kutatás-fejlesztést, mérséklődött az egyetemek és kutatóintézetek normatív támogatása. Így a biotechnológiai fejlesztési programok erőforrásainak egy része mindössze a központi erőforrások elosztási mechanizmusának változására korlátozódott. (Geisow: Back ... [1991]; Kennaway [1992].)

A biotechnológia fejlődésével, üzleti hasznosulásának előtérbe kerülésével párhuzamosan változott/változik a kormányok biotechnológiai gazdaságpolitikája. A nyolcvanas évtized végéig a gazdaságpolitikában nagy hangsúlyt helyeztek a biotechnológiai K+F infrastruktúra bővítésének támogatására. A kilencvenes évtizedtől a hangsúly fokozatosan a biotechnológia üzleti hasznosulásának ösztönzésére helyeződik át: így néhány országban már nem a biotechnológiát, hanem azokat a tevékenységeket támogatják, melyek célja versenyképes új termékek kifejlesztése (például Olaszországban).

Számos biotechnológiai eljárás/termék társadalmi igényeket elégít ki, ezért a kormányok a biotechnológia fejlődését mint megrendelő is befolyásolják. A biotechnológia üzleti hasznosulásának jövője szempontjából fontos ágazatok közül az állam az egészségügyben és a környezetvédelemben játszik különösen jelentős szerepet. Például az új biotechnológiai termékek elterjedését az elmúlt évtizedben több országban ösztönözte az egészségügyi politikában érvényesülő új szemlélet: a terápiával szemben növekvő súlyt helyeznek a megelőzésre és a diagnosztikára. Ez jelentősen hozzájárult az új diagnosztikai termékek piacának bővüléséhez. (Biotechnology: Economic ... [1989].)

SZABÁLYOZÁS

A szellemi tulajdon védelmét és a biotechnológiai tevékenységek biztonságát garantáló intézmények (jogszabályok, szervezetek stb.) jelentősen befolyásolják a biotechnológiai tevékenységeket. Ezek az intézmények ugyanis meggátolhatják, illetve akadályozhatják a biotechnológiai kutatásokat, lassíthatják a tőkebefektetések megtérülését, növelhetik a költségeket. A biotechnológia üzleti hasznosulásának előrehaladásával párhuzamosan ezek a hatások felerősödhetnek. Megfelelő szabályozás hiányában több olyan kérdésben, melyek a biotechnológia fejlődésének jövője szempontjából különösen fontosak, a bíróságok döntöttek. A bíróságok több alkalommal „precedenst” teremtettek. A szabályozás területén tapasztalható bizonytalanság jelentős mértékben befolyásolta a vállalatok K+F és üzletpolitikáját.

A szellemi tulajdon védelme

Az új biotechnológia fejlődésével párhuzamosan keletkező speciális problémák megoldása „szétfeszítette” a szellemi tulajdon védelmét szolgáló rendszer kereteit. Így az élő szervezetek és a természetben előforduló anyagok, illetve az „előállítasukra” szolgáló eljárások szellemi tulajdonának védelmére a szabadalmi oltalom hagyományos intézményei nem biztosítottak lehetőséget. Az élő szervezetek szabadalmaztatásában az úgynevezett Diamond c/a Chakrabarty ügy megoldása jelentett fordulópontot: 1980-ban az Egyesült Államok Legfelső Bírósága (Supreme Court) úgy foglalt állást, hogy az élő szervezetek szabadalmazthatók. Ezt követően az Egyesült Államokban és számos más országban módosították a szabadalmi törvényeket. Az új élő szervezetek szabadalmaztatásának lehetősége ugyanakkor szükségyszerűen maga után vonta az úgynevezett letéti gyűjtemények nemzetközi hálózatának kialakulását. Mivel az élő szervezetek bonyolultak, az „előállításukra” szolgáló eljárás leírása alapján (mely a szabadalmi kérelem benyújtásának egyik alapvető feltétele), reprodukálásuk nem valósítható meg (a reprodukálás során gyakori a mutáció stb.). E probléma megoldására hozták létre az úgynevezett nemzetközi letéti gyűjteményeket (international depository authorities) a Budapesti Egyezmény (Budapest Treaty) keretében (1977-ben). Az egyezményhez csatlakozó országok speciális letéti gyűjteményeiben az élő szervezeteket (mikroorganizmusokat, sejteket, sejtvonalakat stb.) a szabadalmak bejelentésével egy időben elhelyezik, ezúton biztosítják reprodukálhatóságukat. (Biotechnology: Economic... [1989] *Crespi* [1991].)

Amint megkezdődött az új biotechnológia üzleti hasznosulása, a szabadalmak hatókörének, „kiterjedésének” kérdése került előtérbe: ha bármely alapvető fontosságú génmanipulációs eljárás „tulajdonjogát” egy feltaláló/kutatócsoport birtokolja, egyúttal az összes lehetséges alkalmazási területét is ellenőrzi. Ez a monopólium az eljárás alkalmazásával kapcsolatos költségek jelentős növekedését eredményezheti és gátolhatja elterjedésüket. A polimeráz láncreakciót (PCR) pél-

dául 1985-től 1991-ig a kutatók korlátozások nélkül alkalmazhatták. Az eljárás minden DNS-elemzéssel kapcsolatos tevékenységben hasznosítható (a diagnosztikától az állattenyésztésig), piaca a világon 1996-ban várhatóan már 345 millió dollárt tesz ki, az ezredfordulón pedig elérheti az 1,1 milliárd dollárt. 1991-ig a PCR licencét a Cetus vállalat birtokolta, ekkor azonban a Hoffmann—LaRoche vállalat megvásárolta, és magas „használati” díjakat állapított meg. A kutatók (többek között James Watson) aktív közreműködésével és a vállalatok „nyomására” a díjakat csökkentették, de azok a PCR-t alkalmazó szervezeteknek továbbra is jelentős többletköltségeket okoznak (legerőteljesebben a diagnosztikumokat előállító vállalatokat sújtják). (A kutatók azzal érveltek, hogy „a PCR értékes nemzeti kincs és ezért nem tartozhatnak egy vállalat hatáskörébe az alkalmazásával kapcsolatos döntések.) (Approvals ... [1991]; The Impact ... [1991]; Biotechnology Bulletin, February [1992].)

A biotechnológia üzleti hasznosulását jelentős mértékben befolyásolja a szabadalmak elbírálását végző szervezetek működése. A biotechnológiai szabadalmak vizsgálata általában hosszabb időt vesz igénybe, mint más szabadalmaké. A szabadalmi kérelmek elbírálása terén tapasztalható késedelem miatt néhány országban jelentős know-how marad rejtve és megnövekednek az üzleti hasznosítás amúgy is tetemes költségei. Ez különösen az új biotechnológiai kisvállalatokat sújtja, mivel a szabadalmak gyakran vagyoniuk legfontosabb „összetevőjét” jelentik. Az új biotechnológiai eljárások alkalmazása függ a szabadalmi perekettől is. A szabadalmi perek száma az elmúlt öt évben gyorsan emelkedett, „kimenetelük” közvetlenül hozzájárult az üzleti várakozások alakulásához (például a biotechnológiai részvények árfolyamának ingadozásához). (Biotechnology in ... [1991].)

A biotechnológiai kutatási-fejlesztési eredmények szellemi tulajdonának védelmét biztosító nemzeti rendszerekben jelentős eltérések tapasztalhatók (ehhez a nemzeti érdekek érvényesítése mellett az is hozzájárul, hogy a szellemi tulajdon védelmére vonatkozó nemzetközi megállapodások többségét¹ az új biotechnológiai kutatási eredmények megszületése előtt írták alá). A biotechnológiai találmányok szellemi tulajdonának védelme terén a leghatékonyabb garanciák az Egyesült Államokban és Japánban alakultak ki. Így e két országban a kutatók találmányaik publikálását követően meghatározott időn belül (grace period) szabadalmi kérelmet nyújthatnak be, erre az európai országokban nincs lehetőség. A letéti gyűjteményekben elhelyezett élő szervezetekhez az európai országokban a szabadalmi kérelmek közzétételét követően, míg az Egyesült Államokban és Japánban csak a szabadalmi oltalom megszületése után biztosítják a „hozzáférést”. A szabadalomtörvény veszélye arra ösztönzi az európai feltalálókat, hogy az Egyesült Államokban is szabadalmi kérelemért folyamodjanak. Az egyes régiókban, illetve országokban jelentősen különbözik a szabadalmaztatható találmányok köre is. Az Európai Szabadalmi Egyezmény a növény- és állatfajokat kizárja a szabadalmi oltalom köréből, míg az Egyesült Államokban erre lehetőség nyílik, az első genetikailag módosított

növényt (kukoricát) 1985-ben, állatot (transzgénikus egeret) 1988-ban részesítették szabadalmi oldalomban. Az európai országok egy részében (például az Egyesült Királyságban és Németországban) az új növényfajok szellemi tulajdonjogának oltalmát speciális fajtavédelmi rendszer keretében valószínűsítik meg. A természetben előforduló anyagok és élő szervezetek (enzimek, fehérjék, gének, mikroorganizmusok stb.) szabadalmaztatásának lehetőségét számos országban még vitatják, miközben az előállításukat, izolálásukat célzó kutatások területén már jelentős tőkét ruháznak be. (Biotechnology: Economic ... [1989]; Biotechnology in ... [1991]; Biotechnology Worldwide [1991]; Cook [1989]; Crespi [1991].)

Bioveszély — biztonság

A biotechnológiai fejlődésből eredő kockázatokkal (az úgynevezett bioveszéllyel), a biotechnológiai tevékenységek biztonságával kapcsolatos viták kisebb szünetekkel immár két évtizede zajlanak. A kockázatok mérlegelése az új biotechnológia fejlődésének korai szakaszában (az új termelési eljárások és termékek megszületését megelőzően) megkezdődött, de számos kérdésre még napjainkban sem született válasz. Az Egyesült Államokban például a biztonsággal kapcsolatos intézkedések néhány évvel megelőzték a kutatási eredmények alkalmazását (lásd az 1. táblázatot).

A biotechnológia fejlődését kísérő veszélyek eddig kétszer kerültek az érdeklődés középpontjába. Először 1974-ben, az r-DNS eljárás felfedezését követően maguk a biotechnológia területén tevékenykedő kutatók kezdeményezték a bioveszély elemzését (Berg és társai a *Science* című folyóiratban), és számos kutató „önkéntes moratóriumot” hirdetett meg. A biotechnológiai tevékenységek biztonságára vonatkozó első állami szabályozást 1976-ban tették közzé az Egyesült Államokban, melyet a legtöbb országban szintén a „biohazard” alapidokumentumaként fogadtak el. Ez a szabályozás szigorú feltételeket tartalmazott. A kezdetben előrejelzett veszélyeket az évek során összegyűlt tapasztalatok nem igazolták, ezért fokozatosan enyhült a szabályozás szigora. A bioveszéllyel kapcsolatos viták a nyolcvanas évtized második felétől újra felélénkültek, mivel a kutatások előrehaladásával párhuzamosan megteremtődtek a technikai feltételek ahhoz, hogy genetikailag módosított élő szervezeteket szabad környezetbe bocsássonak ki, illetve új biotechnológiai eljárásokat embereken és állatokon alkalmazzanak. A genetikailag módosított élő szervezetek szabad környezetbe történő kibocsátásával együttjáró kockázatok megítélésében nagy a bizonytalanság. Napjainkban még hiányoznak a megalapozott kockázatbecslő módszerek, analóg technológiák hiányában csak olyan kísérletek tapasztalataira lehetne támaszkodni, melyeket a szakértők egy része veszélyesnek ítélt (zárt térben végzett modellkísérletek eredményei szerint a félelmek egy része megalapozott). (Biotechnology: Economic ... [1989]; Fleising [1989]; Venetianer [1990]; Dixon [1992].)

A biotechnológia ökológiai hatásai miatt a „biobiztonság” szabályozásában kü-

1. táblázat

A biotechnológiai tevékenységek biztonságának szabályozása
és a kutatási eredmények alkalmazása

| Kutatás és alkalmazás | Biztonsági kérdések és szabályozás |
|---|--|
| 1977 Az első sikeres génmanipuláció (géntranszfer) (Egyesült Államok) | 1973 Paul Berg az R-DNS kockázataira vonatkozó levelet juttatott el a Nemzeti Tudományos Akadémiához (Egyesült Államok) |
| 1978 Az inzulin első sikeres kifejezése mikroorganizmusokban (Egyesült Államok) | 1974 Moratórium az r-DNS kísérletekre, I. Asilomar Tudományos Konferencia (Egyesült Államok) |
| 1982 Az első géntranszfer emlős sejtekben („szuperegér”, Egyesült Államok) | 1975 A II. Asilomar Tudományos Konferencia feloldja az r-DNS kísérletekre vonatkozó moratóriumot (Egyesült Államok) |
| 1982 Az első emberen végzett sikertelen génkísérlet (Olaszország, Izrael) | 1976 Az első r-DNS szabályozás (Egyesült Államok) |
| 1986 Az r-DNS növényekkel kapcsolatos első szabad földi kísérlet (Egyesült Államok) | 1985 A Columbiái Kerületi Bíróság (Columbia District Court) megtiltja a mikroorganizmusok szabad környezetbe történő kibocsátását (Egyesült Államok) |
| 1987 r-DNS mikroorganizmusok szabad környezetbe történő kibocsátása, első kísérlet (Egyesült Államok) | 1986 Az Egyesült Államok Bírósága (US Court) hatályon kívül helyezi a Columbiái Kerületi Bíróság döntését (Egyesült Államok) |
| | 1986 Az r-DNS tevékenységekre vonatkozó első nemzetközi szabályozás (OECD, Párizs) |

Forrás: Biotechnology, Economic and wider impacts. OECS, Paris, 1989.

lönösen fontos a nemzetközi együttműködés. A nemzeti szabályozások azonban napjainkban nagymértékben különböznek egymástól. A nyolcvanas évtizedben a biotechnológiai tevékenységek biztonságának szabályozása terén háromféle gyakorlat alakult ki:

- speciális, szigorú törvényeket (például „géntövény”) vezettek be (a Német Szövetségi Köztársaságban stb.)
- korlátozott szigor érvényesül és a veszélyes anyagokat felhasználó területekre (biológiai és kémiai kutatások, vegyipar, egészségügy stb.) vonatkozó biztonsági előírásokat módosították (az Egyesült Államokban, Hollandiában, Japánban stb.);
- nem léptettek életbe speciális szabályozást és nem módosították az érvényben lévő szabályozást sem (számos fejlődő országban, Olaszországban stb.).

Az Európai Közösség keretében már több kísérlet történt a biotechnológiai tevékenységek biztonságára vonatkozó nemzeti szabályozások „harmonizálására” (a legutóbbi EK-szintű szabályozást 1991 októberében fogadták el). Az egyes tagországokban azonban továbbra is különböző nemzeti szabályozások vannak érvényben. (A biotechnológiai tevékenységek biztonságának szabályozása változatlanul a Német Szövetségi Köztársaságban a legszigorúbb). A nemzeti szabályozások különbsége azt eredményezheti, hogy a kapacitások egy része azokba az országokba áramlik, melyekben kevésbé szigorú a szabályozás. Így a szigorú szabályozás nagy szerepet játszott abban, hogy a német vállalatok biotechnológiai beruházásaiknak jelentős hányadát az Egyesült Államokban valósították meg (Think of tomatoes ... [1990]. Ugyanakkor az is reális veszély, hogy a genetikailag módosított szervezetekkel mindenfajta ellenőrzés nélkül kísérletezhetnek szabad környezetben azokban az országokban, amelyekben nincs érvényben semmilyen szabályozás. (*Venetianer*, [1990]; *Biotechnology: Economic ...* [1989].)

A KÖZVÉLEMÉNY ÉS A BIOTECHNOLÓGIA

Az új biotechnológiai eljárások „elfogadhatóságát” racionális tényezők (műszaki paraméterek, gazdasági kritériumok) határozzák meg, „elfogadásuk” azonban a lakosság reakciójától is nagymértékben függ. A lakosság reakciója egész más jellegű (kulturális, érzelmi „indítatású” stb.) tényezőkben gyökerezik, és nem biztos, hogy összhangban áll a műszaki-gazdasági megfontolásokkal. A közvélemény érzékenysége a biotechnológia fejlődésének fontos tényezője, bizonyos területeken a lakosság reakciója eldöntheti az új technológia jövőjét, már napjainkig is számos esetben akadályozta a biotechnológiai fejlesztések megvalósítását. A nyolcvanas évtizedben a „géprombolás” korszakát idéző eseményekre is sor került (például az Egyesült Államokban 1987-ben a szélsőséges Rifkin-csoport képviselői elpusztították az Advanced Genetic System kísérleti parcelláit). (*Sajó* [1990]; *Venetianer* [1990]; *Biotechnology in ...* [1991].)

A fejlett országokban a lakosság legnagyobb részét foglalkoztatják a biotechnológia fejlődésének következményei és éppen ezekben az országokban a legerősebb a biotechnológia fejlődését övező aggodalom is. A lakosság többsége általánosan nem viszonyul ugyan ellenségesen a biotechnológiához, de a fejlődésben rejlő kockázatok és „előnyök” megítélésében jelentős eltérések tapasztalhatók. A hagyományos fermentált (erjesztett) élelmiszereket, az új gyógyszereket és az új egészségügyi szolgáltatások egy részét a közvélemény kedvezően fogadja. Ugyanakkor a génmanipulációt, a szaporodással kapcsolatos új eredményeket, az etikai, vallási, kulturális értékeket, valamint a magánéletet, az emberi jogokat és a természetet érintő új technológiákat aggodalom övezi. A biotechnológia fejlődésével kapcsolatos „magatartás” függ a képzettség és a tájékozottság színvonalától, a nemektől, valamint azoktól a mélyen gyökerező értékektől, melyek a nemzeti kultúrát meghatá-

rozzák. A magasabb szakképzettséggel rendelkező lakossági csoportokat és a férfiakat foglalkoztatják legnagyobb mértékben a biotechnológia fejlődésével együttjáró előnyök és kockázatok, a lakosság azokban az országokban a „legérzékenyebb”, melyekben hagyományosan erős a környezetvédelmi „tudat”. (Fleising [1989]; Eurobarometer [1991].)

A tapasztalatok szerint a biotechnológia „elfogadhatósága” és „elfogadása” közötti eltérések megfelelő kormányzati és vállalati politika révén csökkenthetők. A fejlett ipari országokban a kormányzati és a vállalatok jelentős figyelmet szentelnek a lakosság, a kutatói és vállalati szféra közötti konszenzus megteremtésének. A közvélemény befolyásolásában a szabályozás, az oktatás és a tájékoztatás bizonyultak a leghatékonyabb eszközöknek (a biotechnológia „demisztifikálása”, a fejlődésben rejlő előnyök és kockázatok megismertetése terén Hollandiában és Japánban különösen eredményes politikát valósítottak meg).

A közvélemény a jövőben a korábbinál is nagyobb szerepet játszik a biotechnológia fejlődésében. A lakosság az új termékek és szolgáltatások elfogadása vagy elutasítása révén fogyasztóként is jelentősen befolyásolja a biotechnológia üzleti hasznosulását. (Biotechnology in ... [1991]; Biotechnology Worldwide [1991].)

MUNKAERŐ-PROBLÉMÁK A BIOTECHNOLÓGIÁBAN

A biotechnológiai szakemberek iránti kereslet a nyolcvanas évtizedben gyors ütemben bővült (az Egyesült Államokban például évente mintegy 20–25%-kal). Az előrejelzések szerint ez a tendencia a kilencvenes évtizedben is folytatódik. Elsősorban a magas szakképzettségű munkaerő iránt jelentkezik kereslet, a vállalati szférában is a minőségi, képzettségi elvárások a meghatározók (Maier [1986]; Dembo—Morehouse [1986]; Enzing [1991].) A fejlett ipari országokban a kormányok, egyetemek és vállalatok együttműködésével folyamatosan korszerűsítik a biotechnológiai oktatást és szakképzést, ennek ellenére többségükben a szakemberkínálat még nem elégíti ki a keresletet. Jelentős az országok közötti szakemberáramlás. Ennek legnagyobb haszonélvezője az Egyesült Államok, ugyanis a biotechnológiai oktatás és szakképzés fejlesztése mellett a magas szakképzettséggel rendelkező külföldi szakemberek foglalkoztatását/letelepedését is ösztönzi. Japánban ugyancsak fontos szerepet szánnak a külföldi kutatók foglalkoztatásának. A legjelentősebb nettó „szakemberexportőr” az Egyesült Királyság. (Biotechnology Worldwide [1991].) Az elmondottak alapján aligha meglepő, hogy a szakemberképzés bizonyos területein néhány ország monopóliumra törekszik. (A DNS-szintézis technológiák elsajátítására szolgáló három hónapos tanfolyam díja az Egyesült Államokban az 1980-as évek közepén 120 ezer dollárba került (Maier [1986].)

NEMZETKÖZI EGYÜTTMŰKÖDÉS

A nemzetközi együttműködés a biotechnológia fejlesztésében különösen fontos szerepet tölt be. A nemzetközi kapcsolatok kiterjesztését a biotechnológia területén amellet, hogy a tudományos ismeretek áramlásának alapvető feltétele, az alábbi tényezők is ösztönzik: az országhatárokon túlnövő problémák megoldása (a környezetszennyezés csökkentése stb.), számos kutatás hordereje, „volumene” meghatadja egy-egy ország teljesítőképességét.

A biotechnológia fejlődését elősegítő nemzetközi feltételek megteremtésében az ENSZ szervezetei (a FAO, az UNIDO, az UNESCO, a WHO, az UNCTAD stb.) jelentős szerepet játszanak, közreműködésükkel és pénzügyi támogatásukkal regionális biotechnológiai központokat hoztak létre. Így a mikrobiológiai központok hálózátát (MIRCEN) 15 regionális központ alkotja. Génmanipulációs és biotechnológiai kutatóközpontok (ICGEB) működnek Triesztben és Új-Delhiben (International ... [1984]; *Dembo—Morehouse* [1986]).

Az Európai Közösség a Tudományos Műszaki Előrejelzés (FAST) program keretében 1982-ben dolgozta ki első biotechnológiai fejlesztési stratégiáját. Az első biotechnológiai program 1982-ben lépett életbe 4 éves időtartamra, mindössze 15 millió dolláros költségvetéssel. A nyolcvanas évek közepétől napjainkig meghirdetett biotechnológiai programok céljaira (BAP; BRIDGE) már jelentősebb mértékű erőforrásokat biztosítottak (lásd a 2. táblázatot). (*Houwnik* [1984]; *Aussendou* [1988]; *Sharp*: [1988]; *Biotechnology in ...* [1991].)

2. táblázat

Az Európai Közösség biotechnológiai fejlesztési programjai

| Programok | Költségvetés |
|---|------------------------|
| Biomolekuláris Engineering Program (BEP), 1982—1986 | 15 millió dollár |
| Biotechnológiai Akcióprogram (BAP), 1987—1990 | 13,75 millió dollár/év |
| Az európai ipari fejlődést és növekedést célzó biotechnológiai kutatási program (BRIDGE), 1990—1993 | 30 millió dollár/év |

Forrás: *Biotechnology in a Global Economy*. U. S. Congress, Office of Technology Assessment. Washington, October, 1991.

Az elmúlt évtizedekben a nemzetközi együttműködésben új elemek és csatornák jelentek meg. Nemzeti kormányok hirdettek meg nemzetközi biotechnológiai kutatási-fejlesztési programokat azzal a célkitűzéssel, hogy bővüljön országuk K+F potenciálja. A hét vezető ipari ország vesz részt a Human Frontier Science Programban, melyet a japán kormány hirdetett meg. A program keretében nemzetközi molekuláris biológiai kutatásokat és agykutatásokat támogatnak. A közelmúl-

tig a program költségeinek döntő hányadát a japán kormány fedezte. 1993-tól azonban az Egyesült Államok kormánya jelentősen növeli a program céljaira juttatott erőforrások volumenét (a program költségei évente 30 millió dollárt tesznek ki). (Swinbanks [1992].) A nemzeti kormányok jelentős erőforrásokat juttatnak az úgynevezett Human Genom Project támogatására is (a tervek szerint 15 év alatt összesen 3 milliárd dollárt). A program célja a humán genommal kapcsolatos kutatások nemzetközi koordinálása, a humán genom térkép elkészítése és nemzetközi „gén adatbank” létrehozása. A program megvalósításában a fejlett ipari országok mellett kelet-európai országok (például Oroszország) is részt vesznek, finanszírozásához az Egyesült Államok kormánya járul hozzá a legnagyobb mértékben (a program céljaira 1992-ben például több mint 160 millió dollárt költött) (Anderson—Lindley—Gershon, [1992]). E nemzetközi kezdeményezés sikerét azonban veszélyeztetik az egyesült államokbeli Nemzeti Egészségügyi Intézet (NIH) és a brit Orvostudományi Kutatási Tanács (MRC) „akciói”. A NIH 337, az MRC 2000 humán gén „térképére” szabadalmi kérelmet nyújtott be, annak ellenére, hogy a Human Genom Project keretében éppen a génekre vonatkozó információ nemzetközi áramlásának ösztönzését, a „hozzáférhetőség” feltételeinek megteremtését tűzték ki célul. (Anderson—Aldhous [1991].)

A nemzetközi technológiaáramlás már nem csak hagyományos úton (K+F együttműködés, licenck vásárlása stb.) útján valósul meg. Számos vállalat külföldi állami és magánegyetemeket, valamint kutatóintézeteket finanszíroz (különösen jelentősek a japán és a német vállalatok egyesült államokbeli tőkebefektetései). (Dembo—Morehouse [1986]; McQuen [1987].)

EGYÜTTMŰKÖDÉS ÉS VERSENY A BIOTECHNOLÓGIÁBAN

A biotechnológia fejlesztésében részt vevő intézményeket különböző érdekek vezérlik. A tudomány képviselői „kiválóság elérésére” törekednek, amelynek elismertetéséhez elengedhetetlen a tudományos eredmények „elterjesztése”. A vállalatok és pénzügyi intézmények magatartását ugyanakkor a profit növelése motiválja. Eltérő az az időtáv is, „amelyben ezek az intézmények gondolkodnak”. A kormányok középtávú célkitűzéseket határoznak meg. A pénzügyi intézmények általában rövid távon, 1–2 éven belül szeretnék kamatoztatni tőkéjüket. A kutatók meglehetősen tág időhatárok között készítenek terveket (a kutatások céljától függően). A vállalatok hosszú távú (a gyógyszeripari vállalatok például gyakran 10 évnél hosszabb időtartamú) fejlesztési tervekkel rendelkeznek (Geisow [1991]).

A vállalatok, egyetemek és kutatóintézetek, valamint a pénzügyi intézmények érdekeinek összehangolása az állami gazdaságpolitika feladata. A fejlett ipari országokban a biotechnológiai fejlesztési programok keretében ösztönzik a kutatói és vállalati szféra együttműködését. Néhány országban az egyetemeket és a kutatóintézeteket az állami támogatások csökkentése révén „ösztönözték” vállalati kapcsó-

lataik bővítésére. Ez rövid távon elősegítheti a kutatási eredmények gyorsabb üzleti hasznosulását, hosszabb távon azonban káros következményekkel járhat: az egyetemi-vállalati kapcsolatok erősödése az egyetemek szabadságának „csonkulását”, elsődleges oktatói és ismeretterjesztői funkciójuk eltorzulását eredményezheti. Napjainkban az egyetemek gyakran nem a nagyobb szakmai hírnévért, hanem a jövővelmezőbb kutatási témákért versenyeznek egymással. A vállalatok sok esetben megtiltják a kutatási eredmények publikálását, a biotechnológiában az ismeretek terjesztése terén az egyetemek függősége a nyolcvanas évtized közepén kritikus szintet ért el. Az a veszély is előállt, hogy megszűnik a pártatlan tudósközösség, amelyre a kormány és a közvélemény támaszkodhatnak. (Az Egyesült Államokban például egy 291 biotechnológiai vállalatból álló mintán alapuló vizsgálat során 362 olyan külső kutatót találtak, akik tanácsadóként működtek a vállalatoknál, közülük többeket egyidejűleg állami intézmények is foglalkoztattak. (*Dembo—Dias—Morehouse* [1984]; *Dembo—Morehouse* [1986]; *Knight* [1991].)

A kutatói és vállalkozói szféra együttműködését jelentős mértékben befolyásolják az egyes országok hagyományai és kultúrája. Így Japánban a sok különböző ágazat/tevékenységi terület együttműködéséhez, mely a biotechnológia egyik sajátossága, különösen kedvező feltételeket kínál az erős nemzeti tudat (egy japán kutató szerint az ország törzs, melynek az ország minden lakója tagja.) (*Yuan—Dibner* [1990].) A japán vállalatok versenyképességük megalapozása érdekében számos területen szoros együttműködést alakítottak ki egymással, közös érdekeik érvényesítése háttérbe szorítja a versenyt, megosztják egymással biotechnológiai kutatási eredményeiket, közös kutatási és fejlesztési tevékenységet folytatnak. A kormány a vállalatok együttműködéséhez kedvező feltételeket teremtett, így a vállalatok, vállalatcsoportok bizonyos időszakra mentesülhetnek a törzstelleges törvény előírásainak hatálya alól. Az Egyesült Államokban ugyanakkor a hazai biotechnológiai vállalatok között hagyományosan sokkal inkább a verseny dominál, mint az együttműködés, még abban az esetben is, ha az érdekelt felek emiatt jelentős veszteségeket kénytelenek elkönyvelni. Bizonyos jelek azonban már arra utalnak, hogy a biotechnológia üzleti hasznosulásának előrehaladásával párhuzamosan a vállalatok megegyezésre irányuló hajlama erősödik.

A FINANSZÍROZÁS SZEREPE A BIOTECHNOLÓGIA FEJLŐDÉSÉBEN

Az erősödő nemzetközi versenyből eredően a tőkeallokáció mechanizmusának dinamikus hatékonysága jelentős mértékben befolyásolja a gazdasági fejlődést, a biotechnológiai tevékenységek esetében a finanszírozás azért is különösen fontos kérdés, mert jelentős hányaduk csak hosszabb távon biztosít jövedelmet. A fejlett ipari országokban a biotechnológia finanszírozásának legfontosabb kérdése a következő: a tőkebefektető intézmények összessége rendelkezik-e olyan „szakértelemmel”,

mely hosszú távon hatékony döntést eredményez. A fejlesztésekre és befektetésekre vonatkozó döntések állami intézményeknél, vállalatoknál, bankoknál vagy a tőzsdén születnek meg. A tőkeallokáció hatékonysága szempontjából nem a szelekciót megvalósító intézmények típusa, hanem a megfelelő döntések meghozatalának képessége játszik döntő szerepet. (Lundvall [1988]; *Prakke* [1988].)

A biotechnológiai kutatás és fejlesztés finanszírozásához a kormányok különböző mértékben járulnak hozzá. Így Olaszországban a biotechnológiai K+F költségeknek jelentős hányadát (több mint a felét) fedezik állami költségvetésből. Japánban és a Német Szövetségi Köztársaságban ugyanakkor az állami részvétel alacsony szintű a biotechnológiai K+F finanszírozásában (Japánban például a biotechnológiai K+F költségeknek egyharmada származik a költségvetésből), (Il progresso ... [1991]; *Biotechnology in ...* [1991]; *Scheidegger* [1991].) Az állami támogatások elosztása során néhány országban megtérülési követelményeket írnak elő a K+F intézmények számára (például az Egyesült Királyságban), míg az országok egy részében változatlanul hagyományos módon finanszírozzák a kutatásokat: a sikeres kutatási projektek finanszírozását hosszú távon biztosítják (például Hollandiában, Japánban és a Német Szövetségi Köztársaságban). (*Geisow* [1991].)

A külső forrásoktól legnagyobb mértékben az Egyesült Államok és az Egyesült Királyság vállalatai függenek, a legnagyobb saját forrásokkal a japán és a német vállalatok rendelkeznek. A külső tőkebevonás feltételei jelentősen különböznek az egyes országokban. Az Egyesült Államokban és az Egyesült Királyságban a tőzsde nagy szerepet játszik a szabad pénzeszközök „összegyűjtésében és elosztásában”. A tőkepiac működésével összhangban ezekben az országokban jött létre a legkiterjedtebb kockázati tőkepiac, melynek intézményei befektetési hajlandóságuk révén fontos szerepet játszottak az új biotechnológiai vállalati szektor kialakulásában. A tőzsde általánosan azonban a rövid távú megtérülési követelményeket (az osztalékot) előrébb helyezi, mint a technológiai potenciál kiaknázásában rejlő hosszú távú előnyöket. Japán és a Német Szövetségi Köztársaság vállalatainak sikerességében ugyanakkor a pénzügyi szempontból erős vállalatok mellett jelentős szerepet játszott az „alacsony költségű, lojális” banktőke jelenléte is. (A pénzügyi intézmények Japánban jóval nagyobb figyelmet szentelnek a műszaki és társadalmi változásoknak, mint a világ bármely más országában. A biotechnológiai fejlesztések szempontjából az is kedvező, hogy a vállalati csoportok megtakarításaik egy részét „központosítják”, a csoport tagjai kedvező feltételek mellett juthatnak kölcsönökhöz). (*Aussendou* [1988]; *Freeman* [1988]; *Prakke* [1988].)

A BIOTECHNOLÓGIA ÜZLETI HASZNOSULÁSA

Biotechnológiai vállalatok

A biotechnológiai innovációban a vállalatok tevékenysége a meghatározó. A külső feltételek (szabályozás, piaci lehetőségek stb.) függvényében az új tudományos és műszaki eredmények felhasználásáról a vállalatok döntenek, ezek a feltételek csak

befolyásolják magatartásukat. A különböző erőforrások integrálása révén a vállalatok hozzák létre az új termékeket és szolgáltatásokat még akkor is, ha az inputok (így a K&F eredmények) egy része külső eredetű. (Green [1991].)

A fejlett ipari országokban a „biotechnológiai üzletbe” (bio-business) fektetett tőke mértéke jelentősen nőtt az elmúlt 10–15 évben. A biotechnológiai vállalatok két csoportra különíthetők el: hagyományos vállalatok (zömében nagy és közepes vállalatok), specializált biotechnológiai vállalatok (többségük kisvállalkozás). A hagyományos vállalatok egy része olyan ágazatokból kerül ki, melyek első generációs biotechnológiai eljárásokat is alkalmaztak (gyógyszeripar, vegyipar, mezőgazdaság, élelmiszeripar, energetika, környezetvédelem). Új biotechnológiai tevékenységekkel főként a gyógyszeripari vállalatok bővítették profiljukat, ez a tendencia a mezőgazdaságban szintén erőteljesen, míg az élelmiszeriparban csak kismértékben érvényesült. Az elmúlt évtizedben a befektetési lehetőségek változásának eredményeként ugyanakkor számos gépipari, építőipari vállalat is bekapcsolódott a biotechnológiai üzletbe. (Hodgson [1990].)

A specializált biotechnológiai vállalatok többségét vállalkozói tőke és egyéb külső források (nagyvállalati tőke stb.) bevonásával egyetemi kutatók alapították. A működés kezdeti szakaszában specializált biotechnológiai vállalatok többségének tevékenysége a kutatásra és fejlesztésre korlátozódott, kis hányaduk törekedett arra, hogy integrált K+F, termelő és forgalmazó vállalattá fejlődjön. Ezt a célt csak nagyon kevés vállalatnak sikerült megvalósítani (például Amgen, Biogen, Celltech, Cetus, Genentech, Genex). Napjainkra azonban a specializált biotechnológiai vállalkozások tevékenységi struktúrája jelentősen megváltozott, a termelés súlya fokozatosan nő. (Aussendou [1988]; Orsenigo [1989]; Biotechnology Worldwide [1991].)

A specializált biotechnológiai vállalatok mintegy hidat képeznek a kutatási és a hagyományos vállalati szféra között, a technológiatranszfer hatékony eszközének bizonyultak. A specializált és a hagyományos vállalatok együttműködését több tényező motiválja. A specializált vállalatok finanszírozási forrásai szűkösek (többségük számára a működés kezdeti szakaszában a bevételek egyetlen forrását a kutatási-fejlesztési eredmények értékesítése jelentette). A szellemi tulajdon védelmére, a biotechnológiai termékek forgalmazására vonatkozó szabályozás és engedélyeztetés ugyanakkor jelentős erőforrásokat igényel. Az új kisvállalkozások nem rendelkeznek tapasztalatokkal a kormányzati szervekkel való együttműködésben, sikeres termékfejlesztés esetén a piaci forgalmazáshoz szükséges feltételek sem állnak rendelkezésükre (marketingtapasztalatok, elosztási hálózatok stb.). Az együttműködés a hagyományos vállalatok számára azért előnyös, mert rugalmas K+F bázist teremthetnek és jelentős költségmegtakarítást érhetnek el. A hagyományos vállalatok egy részének kutatási-fejlesztési stratégiája az úgynevezett hálózatokra épül. A fejlesztések legnagyobb részét ezek a vállalatok nem belső beruházások útján valósítják meg, hanem külső szervezetekkel (egyetemekkel, kutatóintézetekkel és specializált biotechnológiai vállalatokkal) működnek együtt, megvásárolják szolgáltatásaikat. (Hagedoorn—Schakerand [1990].)

A biotechnológia üzleti hasznosulásának előrehaladása nem nagy jövőt ígér a specializált biotechnológiai vállalatok számára. A K+F költségek mellett a szabadalmazással, a termékek forgalmazásához szükséges engedélyek beszerzésével, az értékesítéssel kapcsolatos költségek, továbbá a verseny éleződése a nagy szervezeteknek kedveznek. Jelenleg koncentráció megy végbe a szektorban: nagyszámú kisvállalat áll függőségi viszonyban kevés nagyvállalattal. Sok specializált biotechnológiai vállalat ment csődbe, jelentős azoknak a vállalatoknak a száma is, melyeket nagyvállalatok vásároltak fel. Az elmúlt két-három évben még a legsikeresebb specializált biotechnológiai vállalatok körében is jelentősen nőtt a nagyvállalatok befolyása. A specializált biotechnológiai vállalkozások számára egyre inkább az válik a siker jelévé, hogy képesek értékesíteni magukat. (Biotechnology Worldwide [1991].)

Az új biotechnológiai eljárások versenyképessége

Az új biotechnológiai eljárások térhódítása nagymértékben függ a konkurens technológiák, a kémiai és a hagyományos fermentációs eljárások gazdaságosságának alakulásától. A biotechnológiai és kémiai eljárások versenyében az utóbbiak még számos előnnyel rendelkeznek. A kémiai eljárások céljaira magas szinten műszerezett reaktorok állnak rendelkezésre, a gazdaságos üzemméretet figyelembe véve megvalósult optimálásuk, az új eljárások ipari megvalósításához jelentős tőkebefektetések szükségesek.

A biotechnológia versenyképességét jelentősen befolyásolja a nyersanyagok és a biotechnológiai termékeket helyettesítő termékek árának változása is. Ugyanakkor az új biotechnológiai termékek egy része új funkciókat tölt be, új igényeket elégít ki és ezek a műszaki-technológiai-fogyasztási paramétereikből eredően akkor is képesek piacot teremteni, ha az korábban egyáltalán nem létezett. A biotechnológiát alkalmazó ágazatok/vállalatok piacaik szerint három csoportba sorolhatók. A legkedvezőbbek az egészségügyi termékeket gyártó vállalatok jövedelmezőségi feltételei. Az orvosok ugyanis etikai megfontolásokból kötelesek felírni a legjobb rendelkezésre álló gyógyszert (függetlenül a költségektől). A jövedelmezőségi szempontok a legerőteljesebben a mezőgazdaságban és a nagy mennyiségű vegyi anyagok gyártásában érvényesülnek. Ezeknek az ágazatoknak a vevői csak akkor vásárolnak új biotechnológiai termékeket, ha ezúton növelhetik nyereségüket („fogyasztói rugalmasságuk” alacsony, csak akkor változtatják meg inputjaik szerkezetét, ha jelentős nyereségtöbbletre tehetnek szert). A két ágazatcsoport között helyezkednek el a környezetvédelmi technológiákat és termékeket, valamint a finomkémikáliákat előállító vállalatok: vevőik döntéseiben a jövedelmezőség és a termék-tulajdonságok egyaránt fontos szerepet játszanak. A környezetvédelem területén a politikai intervenció, az állami szabályozás háttérbe szoríthatja a gazdaságossági megfontolásokat. A különleges vegyi anyagok piacán ugyanakkor a verseny alapját a termékek tulajdonságai képezik, ezért — bár a vevők költségvetési korlátja kemény — az árakban elismertethetők a magas K+F költségek. (Walker [1990].)

A biotechnológiai termékek piaca

A nyolcvanas évtizedben közzétett előrejelzések azt ígérték, hogy az új biotechnológiai kutatási-fejlesztési eredmények üzleti hasznosulása már az ezredforduló előtt jelentős méreteket ölt. Ezek az optimista előrejelzések azonban a jelenlegi kilátások szerint nem valósulnak meg. A profitot biztosító piaci szegmensek még szűkek. A biotechnológiai piacra vonatkozó jelenlegi előrejelzések is meglehetősen bizonytalanok, többféle becsléssel találkozhatunk, melyek jelentősen eltérnek egymástól. A 3. táblázat az új biotechnológiai termékek 1990. évi piaci forgalmára vonatkozó előrejelzéseket és a valós forgalmat mutatja be. A gyógyászati célokat szolgáló r-DNS termékek forgalma jelentősen elmaradt a várakozásoktól, a monoklonális antitesteken alapuló termékeké ugyanakkor meghaladta a legoptimistább becsléseket is (a piacon ez utóbbiak a „legsikeresebb” új biotechnológiai termékek). Az új technológiák alkalmazására, elterjedésére vonatkozó becslések tág határok között mozognak. A különböző prognózisokban eltérő szemlélet érvényesül. A műszaki optimizmuson alapuló becslések nem számolnak a relatív költségekkel, a jövedelmezőséggel, a fizetőképes kereslettel, a fogyasztók reagálásával és alábecsülik az új technológiák elterjedéséhez szükséges időt. A technológiai konzervativizmus ugyanakkor az új technológiákban rejlő, csak hosszú távon jelentkező előnyök felismerését korlátozza, valamint a hosszú távú hatások mértékét és hatókörét becsüli alá.

Az előrejelzések bizonytalanságához az is hozzájárul, hogy a biotechnológia jelenleg még „keresi az alkalmazási lehetőségeket” (ugyanúgy, mint például a villamos energia száz évvel vagy a mikroelektronika 40–50 évvel ezelőtt). A biotechnológia fejlődésére vonatkozó előrejelzések terén tapasztalható bizonytalanság arra is visszavezethető, hogy a biotechnológiai tevékenységek kockázata még jelenleg is magas, a kutatás-fejlesztés jelentős költségekkel jár (az Egyesült Államokban például a biotechnológiai K+F tervek sikeres megvalósulásának valószínűsége mindössze 12–20%, a terveknek 30%-a realizálódik a termelésben és csak 12%-uk eredményez nyereséget). (*Hacking* [1986]; *Biotechnology, Economic ...* [1989]; *Biotechnology in ...* [1991].)

Az új biotechnológiai termékek piacán az ezredfordulóra a legtöbb előrejelzés 62–66 milliárd dollár értékű forgalmat valószínűsít (lásd a 4. táblázatot). A prognózisok megegyeznek azonban abban, hogy biotechnológiai forradalom csak a következő évezredben várható, bár a kilencvenes években már sok új termék kerül piacra. A biotechnológia legígéretesebb piaca az egészségügy. A világon előállított új biotechnológiai termékek 54 százalékát 1990-ben gyógyászati és diagnosztikai készítmények tették ki, 2000-ig részesedésük tovább nő. (Itogi ... [1991]; *Fazekasné* [1992].)

3. táblázat

Az új biotechnológiai termékek fogalma: előrejelzések és a realitás

| Forrás | Év | Előrejelzés 1990-re és az értékesítés volumene (dollár) |
|---|------|---|
| 1. r-DNS gyógyászati termékek (becslések) | | |
| IMS World Publication | 1982 | r-DNS gyógyászati termékek, 10 millió |
| Information Research | 1981 | biotechnológiai gyógyászati termékek, 50 milliárd |
| Business Communications | 1982 | biotechnológiai gyógyszerek piaca az Egyesült Államokban, 13 milliárd |
| Értékesítés | 1990 | 2,5 milliárd |
| 2. Monoklonális antitestek (becslések) | | |
| Frost & Sullivan | 1985 | gyógyászati célokat szolgáló monoklonális antitestek, 22 millió |
| IMS World Publications | 1982 | gyógyászati és diagnosztikai célokat szolgáló monoklonális antitestek, 2 milliárd |
| Értékesítés | 1990 | |
| Scrip 1991 World Healthcare | | gyógyászati célokat szolgáló monoklonális antitestek, 40 millió |
| Biotechnology Industry | | |
| CpL Scientific Ltd | | diagnosztikai célokat szolgáló monoklonális antitestek, 2,7 milliárd |

Forrás: Grindley, J.: The predictions, promises and reality of biotechnology. Biotechnology Education, Vol. 3, No. 2, 1992.

4. táblázat

Az új biotechnológiai termékek értékesítésének alakulása a világpiacian

| Megnevezés | Részeseadás a | | Részeseadás a | | Részeseadás a | |
|----------------------|---------------------------------|--|---------------------------------|--|---------------------------------|--|
| | Forgalom 1990 (Milliárd dollár) | termékcsoport világpiaci össz-forgalmából (százalék) | Forgalom 1995 (Milliárd dollár) | termékcsoport világpiaci össz-forgalmából (százalék) | Forgalom 2000 (Milliárd dollár) | termékcsoport világpiaci össz-forgalmából (százalék) |
| Gyógyszerek | | | | | | |
| terápiás szerek | 3,0 | ... | 9,5 | ... | 32,0 | ... |
| diagnosztikai szerek | 1,2 | ... | 4,3 | ... | 10,0 | ... |
| vakcinák | 0,3 | ... | 1,2 | ... | 3,0 | ... |
| Összesen: | 4,5 | 3,4 | 15,0 | 8,5 | 45,0 | 18,0 |
| Takarmányadalék | 2,1 | 3,4 | 4,6 | 15,0 | 9,0 | 20,0 |
| Műszer és berendezés | 1,0 | 31,0 | 2,8 | 4,0 | 4,8 | 50,0 |
| Mezőgazdaság | 0,3 | 0,2 | 1,2 | 0,9 | 5,0 | 3,3 |
| Környezetvédelem | 0,4 | 0,7 | 1,0 | 1,0 | 2,0 | 1,3 |
| Vegyipar | ... | 0,8 | 0,15 | 3,0 | 0,3 | 6,3 |
| Összesen | 8,3 | 1,6 | 24,75 | 4,0 | 66,1 | 8,0 |

Forrás: Itogi Nauki i Tekhniki. Serija Biotekhnologija, Vol. 30, Sostojanie i tendencii razvitiya biotekhnologii za rubezom, Moszkva, 1991.

IRODALOM

- Abdelmalki, L.—Kirat, T.* [1992]: National policies devoted to technology and the environment in France: towards an integrative approach? Megjelent: *Aicholzer, G.—Schienstock, G.—Gruyter, D.*: Technology policy: towards and integration of social and ecological concerns. Université Lumière Lyon 2, Economie des changements Technologiques, URA 945 CNRS. Lyon.
- Anderson, C.—Aldhous, P.* [1991]: Secrecy and the bottom line. *Nature*, 6 February.
- Anderson, C.—Lindley, D.—Gerson, D.* [1992]: Seven percent solution: too good to be true. *Nature*, 6 February.
- Approvals still slow, but pipeline full. [1991] *Nature*, 17 October.
- Aussendou, P.* [1988]: Biotechnologies. Dynamique Technologique, Choix Strategiques, Coherence Industrielle. Doctorat de Sciences Economiques Economie de la Production. Université Lumière Lyon 2, Economie des Changements Technologiques, Unite Associee au CNRS N. 945. Lyon.
- Biotechnology Bulletin [1992]. Bio Industry Association, London, February.
- Biotechnology [1989]: Economic and wider impacts. OECD, Paris.
- Biotechnology for the 21st century [1992]. A Report by the FCCSET Committee on Life Sciences and Health. Washington, February.
- Biotechnology in a Global Economy [1991]. U. S. Congress, Office of Technology Assessment. Washington, October.
- Biotechnology Worldwide [1991]. CPL Press, Newbury, Berkshire.
- Cook, A. G.* [1989]: Patents as non-tariff trade barriers. *Trends in Biotechnology*, October.
- Crespi, R. S.* [1991]: Biotechnology and Intellectual Property. Part 2: Microorganisms Deposit Questions and Agricultural Biotechnology Issues. *Trends in Biotechnology*, May.
- Dembo, D.—Dias, C.—Morehouse, W.* [1984]: The risk of the privatisation of technology. ATAS Bulletin 1, Tissue Culture Technology and Development, November.
- Dembo, D.—Morehouse, W.* [1986]: Trends in technology development and transfer. Technology Trends Series, No. 6. UNIDO.
- Dixon, B.* [1992]: Surprise is research's reprise. *Bio/Technology*, February.
- Dufourt, D.* [1991]: Les Politiques technologiques une nouvelle rationalité de l'intervention publique dans système productif. Megjelent: *De Brandt, J.—Foray, D.* (szerk.): L. Évaluation Économique de la Recherche et du Changement Technique, Editions du CNRS, Paris.
- Enzing, C. M.* [1991]: Biotechnology Companies in the Netherlands. Human Resources in R and D Production. TNO STB, Apeldoorn, November.
- Eurobarometer measures awareness and attitudes about biotechnology and who people trust to explain it [1991]. Commission of EC, CUBE, Brussels, 10 June.
- Fazekasné Horváth Zsuzsanna* [1992]: A műszaki és technológiai fejlődés prognózisa a következő 10—15 évre: biotechnológia. Kézirat. OMIKK.
- Fleising, U.* [1989]: Risk and culture in biotechnology. *Trends in Biotechnology*, March.
- Freeman, C.* [1988]: Japan: a new national system of innovation? Technical Change and Economic Theory (ed. Dosi, G.; Freeman, C.; Nelson, R; Silveberg, G.; Soete, L.). Pinter Publishers, London and New York.
- Geisow, M. H.* [1991]: Back from the future? *Trends in Biotechnology*, February.

- Geisow, M. J. [1991]: Biotechnology transfer: should administration stimulate or steer? Trends in Biotechnology, November.
- Green, K. [1991]: Shaping Technologies and Shaping Markets. Technology Analysis & Strategic Management, Vol. 3, No. 1.
- Hacking, A. J. [1986]: Economic aspects of biotechnology, Cambridge University Press, London.
- Hagedorn, J.—Schakerand, J. [1990]: Alliances and Partnerships in Biotechnology and Information Technologies. MERIT, Maastricht.
- Hodgson, J. [1990]: Growing plants and growing companies. Bio/Technology, July.
- Houwnik, E. H. [1984]: A Realistic View on Biotechnology. European Federation of Biotechnology. Frankfurt am Main.
- Il progresso delle biotecnologie in Italia. (Szerk.: Spalla, C.) [1990]. Federchimica-Assobiotec. Clas International, Brescia.
- International and intergovernmental activities. [1984] ATAS Bulletin. Tissue Culture, November.
- Itogi Nauki i Tekhniki [1991]. Serija Biotehnologija, Vol. 30. Sostojanije i tendenciji razvitija bioteknologiji za rubezhom, Moszkva.
- Jacot, J. H. [1991]: Kutatási és műszaki fejlesztési politika Franciaországban (1945—1990). Ipargazdasági Szemle, 1.
- Joly, P. B. [1992]: Organisational learning, diversity and interactions in a sectoral innovation system. INRA/SERD, Grenoble.
- Kennaway, A. [1992]: Handicaps to British 'innovation'. Nature, 16 January.
- Knight, P. [1991]: Conflict of interest: round two. Bio/Technology, January.
- Lundvall, B. A. [1988]: Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation. Megjelent: Dosi G.—Freeman, C.—Nelson, R.—Silverberg, G.—Soete, L. (szerk.): Technical Change and Economic Theory. Pinter Publishers, London, New York.
- Maier, H. [1986]: Role of Biotechnology for Future Economic Development. Economic Bulletin for Europe, March.
- McKelvey, M. [1991]: How do National Systems of Innovation Differ?: A Critical Analysis of Porter, Freeman, Lundwall and Nelson. Megjelent: Hodgson, G. M.—Screpanti, E. (szerk.) Rethinking Economics. Markets, Technology and Economic Evolution. Edward Elgar, Aldersot, Vermont.
- McQuen, S.: Biotechnology moves into higher gear in West Germany. Chemical Engineering, 17.
- Orsenigo, L. [1989]: The Emergence of Biotechnology. Pinter Publishers, London.
- Pavitt, K. [1984]: Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. Research Policy, December.
- Prakke, F. [1988]: The Financing of Technological Innovation. Megjelent: Heertje, A. (szerk.): Innovation, Technology, and Finance. Basil Blackweell, Oxford, New York.
- Sajó András [1990]: A génmanipuláció szabályozás és a társadalmi kockázatok. Magyar Tudomány, 6.
- Scheidegger, A. [1991]: Biotechnology in Japan — rowards the year 2000 ... and beyond. Trends in Biotechnology, June.
- Sharp, M. [1988]: Biotechnology in Europe — the Current situation in Europe and its Problems. Text to Talks to Osaka Science and Technology Center. October.
- Swinbanks, D. [1992]: Frontiers win. Nature, 30 January.

The Impact of PCR on Human and Veterinary Diagnostics — a Worldwide Market Study [1991]. Technology Management Group, Connecticut, USA.

Think of tomatoes as power stations [1990]. The Economist, 20 October.

Yuan, R. T.—Dibner, M. D. [1990]: Japanese Biotechnology. A Comprehensive Study of Government Policy, R and D and Industry. MacMillan Publishers Ltd.

Venetianer Pál [1990]: Transzgénikus élőlények a szabad természetben. Magyar Tudomány, 6.

Walker, A. [1990]: Biotech benefits will be limited to major investors. European Chemical News, 12 November.

Walsh, V. [1984]: Invention and innovation in the chemical industry: Demand-pull or discovery-push. Research Policy, August.

Wilhelm Mannsbart—Barbara Schlomann

•

Az acélipar válsága Németországban A Saar-vidék gazdaságának átalakulása*

A vas- és acélipar meghatározó szerepet játszott számos nyugat-európai ország gazdaságában az 1950—60-as években. Az 1970-es évek közepe óta azonban az ágazat részesedése az iparban a legtöbb országban csökkent, ami elsősorban a magas energiaigényességgel magyarázható. A költségcsökkentés elsősorban az előállítási folyamat racionalizálásával, a legmodernebb technikák alkalmazásával érhető el. Ez a folyamat súlyos társadalmi feszültségeket kiváltó munkanélküliség növekedéséhez vezet, amely, különösen azért, mivel a vas- és acélipar gyakran azokban a régiókban koncentrálódik, amelyek már amúgy is nehéz foglalkoztatási helyzetben voltak, más ágazatok (pl. a szénbányászat) válsága miatt.

Az NSZK-ban az energiaigényes vas- és acéliparban foglalkoztatottak száma 1973—1990 között kb. 46 %-kal mintegy 170 ezer fővel csökkent. Az ágazat termelési értéke 24 %-kal csökkent, miközben az egész iparé 31 %-kal nőtt. A vas- és acélipari üzemek többsége magánkézben van és erős koncentráció jellemzi az iparágat. A nagyolvasztók száma 1973 és 1990 között 88-ról 42-re csökkent, melyből már csak 29 üzemel. A konverterek száma 47-ről 31-re mérséklődött ebben az időszakban. A berendezések teljesítménye ugyanakkor növekedett, a nyersvastermelés csak 30,1 millió tonnára csökkent 1990-re az 1973-as 36,8 millió tonnával szemben. A nyers-acélgyártás viszont 49,5 millió tonnáról 38,4 millió tonnára csökkent 1990-re, amiből 31,3 millió tonna oxigén-acél és 7,1 millió tonna elektromos olvasztott acél. A Siemens—Martin és a Thomas eljárást évek óta nem alkalmazzák. Az acél késztermékek termelése 36 millió tonnáról közel 30 millió tonnára esett vissza.

A német acéliparban — hasonlóan más EK-országokhoz — a versenyképesség fokozása érdekében számos üzemet bezártak és az energiaköltségeket hatékonyságjavító intézkedésekkel igyekeztek csökkenteni. Ennek eredményeként az iparág fűtőanyag-felhasználása 28 %-kal csökkent 1970 és 1978 között. Ezzel párhuzamosan 15 %-kal növekedett az elektromosenergia-felhasználás, ami az automatizáció elterjedésével és az elektromos ívacéltermelés növekedésével magyarázható.

* A cikk annak a tanulmánynak a rövidített változata, amely a Közös Piac ACE-programjának keretében készült: „Regional Patterns of Structural Adjustment in Hungary: the Case of the Iron and Steel Industry in an International Comparison.” Budapest, 1993.

A NÉMET ACÉLVÁLSÁG OKAI

A fejlett ipari országok 1970-es évek közepén tapasztalható kisebb GDP növekedési rátája, az árverseny (pl. a dollár/márka ráta csökkenése miatt), az olcsó tömegtermékek olykor dömpingáron való behozatalának növekedése és egyúttal a jó minőségű termékek versenye miatt (melyek közül például az olasz bresciai acél említendő) számos nyugatnémet vas- és acélipari vállalat került kedvezőtlen helyzetbe egyes piaci szegmensekben, például az építőipar számára gyártott acéltermékek területén. A nyugatnémet acélipar versenyképességére kedvezőtlenül hatott az energiaárak diszparitása, különösen az elektromos ívácélgyártó egységekben, továbbá az is, hogy a hazai szénfelhasználás preferenciája miatt — melyet a szénbányászat és a vas- és acélipar közötti hosszú távú szerződés is meghatározott — drágábban jutott energiaforráshoz, mint a nemzetközi szénkínálatot kihasználó versenytársai. Hátrányosan hatottak a külföldi versenytársak protekcionista intézkedései és más EK-országok acéliparának nyújtott közvetlen állami segítség, mely sokkal erősebb volt például Franciaországban és Olaszországban, mint az NSZK-ban, s a kelet-európai országok acélexportja is egyre növekvő problémát jelentett.

Miközben azonban a tömegtermékek érzékenynek bizonyultak a nemzetközi versenyre, addig a kiváló minőségű termékeken keresztül új piaci lehetőségek nyíltak. Az elmúlt évtizedben néhány német acélvállalat (pl. a Thyssen és a Krupp) megváltoztatta termelési programját és nagyobb hangsúlyt fektetett a különleges acélok előállítására annak érdekében, hogy megszilárdítsák, illetve javítsák versenyhelyzetüket. E feladat nehézségeit fokozó körülmény volt, hogy ezeknél a vállalatoknál a bérköltségek jóval magasabbak voltak, mint a legtöbb külföldi versenytársnál.

Az acélipar területi koncentrációja helyi munkaerőpiaci feszültségekhez vezetett például a Ruhr-vidéken, a Saar-vidéken és a Salzbech—Rosenberg területén. E feszültségek levezetése érdekében olyan megoldást kerestek, amely nem ellentétes a piacgazdaság alapelveivel, de összhangban áll a szociálpolitikával és lehetővé teszi állami segítség igénybevételét egy rövidebb időtávra.

AZ ACÉLVÁLSÁG KÖVETKEZMÉNYEI A SAAR-VIDÉKEN

A szén- és acélrégiók, mint a Ruhr- és Saar-vidék, az iparosítás és a gazdasági rekonstrukció fontos alapját jelentették a második világháború után, gazdasági fejlesztésük azonban elmaradt az 1960-as évektől kezdődően más ipari területek és az egész német gazdaság fejlődéséhez képest, amit a következő tények is bizonyítanak:

— a termelés lassú növekedése (míg 1970 és 1990 között a termelési érték növekedése Németországban 61%-os volt, a Saar-vidéken 53%-os. 1957 és 1987 között a Ruhr-vidék részesedése az NSZK termelési értékében 12,1%-ról 8,2%-ra esett vissza;

— a főleg nehéziparra koncentrálódó ipari szerkezet következtében a foglalkoztatottság kedvezőtlenül alakult, a munkanélküliség ráta jóval magasabb volt az átlagosnál;

— a gazdaságilag jobban fejlődő vidékekre történő elvándorlás miatt a lakosság száma csökkent.

A vas- és acélipar meghatározó szerepét a Saar-vidéken (amelynek lakossága meghaladja az 1 milliót) mutatja az a tény is, hogy az iparban foglalkoztatottak kb. 26%-a dolgozott ebben az iparágban, ami 1990-re a felére csökkent. Ez az arány azonban még mindig ötszöröse az ország átlagának.

A régió helyzetének súlyosságát növelte, hogy speciális történelmi fejlődése miatt (például azért, mert csak 1957-ben csatolták Németországhoz ezt a területet), az 1960-as években a modernizációs beruházásokat nem itt, hanem más vidékeken működő acélipari vállalatoknál hajtották végre és az ebből adódó hátrányokat nem tudták ledolgozni a következő években. Ez különösen a Saar-vidéken megmaradt három acélipari vállalat közül kettőre volt érvényes, a Stahlwerke Röckling—Burbachra és a Neunkircher Eisenwerke AG-ra. Egyedül a Dillinger Hüttenwerke az, amelynek nagy része a francia Sacilor—Usinor acélvállalat tulajdonában van, érezte meg kevésbé az európai acélválságot. Ezt az 1960-as években végrehajtott alapvető modernizálásnak, a síkacél termelésére való specializációnak és a hosszú éveken keresztül következetesen folytatott racionalizálást szem előtt tartó munkaerő-politikának köszönhetik.

Az 1975-ben kezdődő Saar-vidéki acélválság mind az acéltermelés hanyatlásában, mind a foglalkoztatottság csökkenésében megmutatkozott. 1974 és 1990 között a nyersacéltermelés 6,1 millió tonnáról 4,4 millióra esett vissza, míg az iparágban foglalkoztatottak létszáma felére csökkent.

Az acélválság megoldásában a következő formákban játszott jelentős szerepet a szövetségi és a Saar-vidéki kormány: garanciát nyújtott 1978-ban a luxemburgi ARBED S. A.-nak a Stahlwerke Röckling Burbach megvásárlásához, majd az acélválság mélyülésekor, 1982-ben további pénzügyi segítyt és támogatást nyújtott az ARBED-nek a csőd elkerülése érdekében. Az ARBED Sairstahl AG két acélüzem egyesítésével jött létre. Az ARBED mellett a Dillinger Hüttenwerke maradt meg, amely nagyrészt a francia Sacilor—Usinor acélvállalat kezében van. Ezt a vállalatot soha nem érintette az európai acélválság, alapvetően a síkacéltermelésre specializálódott profilja miatt. 1985-ben újabb jelentős támogatást nyújtottak az ARBED gazdasági problémáinak megoldására, így a német és a Saar-vidéki kormányzat 1978 óta a vállalatnak összesen 3—3,5 millió DM támogatást ítélt oda. 1987-ben a foglalkoztatási és szociális problémák csökkentése érdekében hozták létre a Saar-vidéki Acélalapítványt, amely az acéliparból elbocsátott munkásokat támogatja, korai nyugdíjazásuk esetén nyugdíjjal, átképzési programokkal.

1987-ben az ARBED Sairstahl és a régió másik acélvállalata, a Dillinger Hüttenwerke egyesült, tulajdonosai 70%-os tulajdonosi hányaddal a francia Sacilor—Usinor, 27,5%-ban a Saar-vidéki kormányzat és 2,5%-ban az ARBED S. S.

Luxemburg. A két vállalat egyesülését segítette az 1988-tól tapasztalható acélipari fellendülés is. A szövetségi és Saar-vidéki kormányzat számára ugyanakkor ez az egyesülés magas költségeket jelent az állami bevételekről való lemondás miatt (a hitelek és kamatok visszafizetésének elengedése 4,5 millió DM bevételkiesést jelent).

Miközben megpróbálták megmenteni a megmaradt acélipari üzemeket és elfogadható megoldást találni a szociális problémákra, az acél- és szénipar arányának csökkenése a Saar-vidéki gazdaság strukturális alakulását sürgette.

Az ipar termelésben való részesedése 47%-ról 42%-ra csökkent 1975–1988 között, míg a szolgáltató szektor aránya 55%-kal (13,7%-ról 21,3%-ra) nőtt. Hasonló eltolódás figyelhető meg a szolgáltató szektor felé egész Nyugat-Németországban, s hasonló a foglalkozási szerkezet elmozdulásának alakulása is. Míg 1970-ben a foglalkoztatottak 50%-a dolgozott az iparban, 1989-ben már csak 40%-a.

A strukturális változásokat mind a Saar-vidéki kormányzat, mind a krízis által leginkább érintett városok (Neunkirchen, Völklingen, Saarbrücken) nagyban elősegítették. Legfontosabb intézkedéseik a következők voltak:

- technológiaparkok létrehozása, a kereskedelem és egyéb szolgáltatások fejlődésének támogatása a korábbi acélipari övezetekben (például a Saarpark-Centrum megnyitása 1989-ben Neunkirchenben), kis- és középvállalatok alapítása a korábbi acélüzemekben Völklingenben, a saarbrückeni Innovációs és Technológiai Centrum létrehozása 1991-ben, amely 30 innovatív céget foglal magában;

- kutatóintézetek létrehozásának támogatása, különösen a környezet, energia, számítógépes tudományok és engineering területén (pl. Deutsches Zentrum für Künstliche Intelligenz, Max-Planck Institut für Informationswissenschaften, Internationales Begegnungs- und Forschungszentrum für Informatik, Institut für neue Materialien, Institut für Industrielle Reststoff- und Abfallwirtschaft);

- határövezet létrehozásának támogatása Luxemburggal és Franciaországgal a telekommunikáció, szállítmányozás és közös reklámozás területén.

Miközben a szerkezeti változások tovább folytatódnak az elkövetkező években, nem utal semmi jel arra, hogy az acélipari eredetű munkanélküliség növekedése megállt volna. 1993-ban is van olyan acélüzem az ország nyugati részén is, ahol a munkaerő-állományt 15 ezer fővel csökkentik. A foglalkoztatottság társadalmi következményei itt azonban valószínűleg már nem lesznek olyan súlyosak, mint korábban, mivel a foglalkozási szerkezet ma már sokkal változatosabb. A súlyos problémák inkább a keletnémet acélövezetekben várhatók. Az essen RWI (Rheinisch-Westfälische Institute for Economic Research) becslése szerint egész Németországban további 4–5%-kal fog csökkenni az acélipari foglalkoztatás, a kelet-német acélvállalatoknál foglalkoztatottak száma azonban radikálisan, mintegy 50%-kal, kb. 15 ezer fővel fog csökkenni. A német acélipar strukturális problémái tehát az újraegyesítés következtében az elmúlt 10–15 évben az acélipar modernizálása érdekében hozott jelentős ellenére még jó néhány évig elhúzódhatnak.

(Fordította: Kóczián Judit)

Parányi György

Szerelésközpontú minőségirányítás Magyar részvétel egy EUREKA-projektben

A termékek minőségi színvonalának fejlesztési igénye, módszerei örökzöld téma világszerte. Gazdaságunkban a *jelszavak szintjén* az elmúlt évtizedekben is gyakran utaltak fontosságára. Ugyanakkor éppen ez az időszak igazolja, hogy a technikailag megfelelő felszereltség, a szervezett termelés, szakszerű irányítás és jó szakmunkás önmagában nem garanciája a minőségnek. Közhely, hogy e tényező mellőzése a gyakorlatban azért volt teljesen általános, mert az érdekeltség, a gazdaság által támasztott követelmény más célokat (elsősorban a mennyiséget stb.) helyezett előtérbe. Következésképpen a vezetés-szervezés irányultsága sem a minőséget célozta meg. A piacgazdasági, különösen az Európai Közösség piacába integrálódásunkat célzó törekvések erősödésével mindinkább más hangsúlyt, jelentőséget kezd kapni a minőség.¹

E közismert gazdaságpolitikai fejtegetést tovább nem folytatva, csak *azt a tézist kívánjuk megfogalmazni, hogy a vállalati vezetés-szervezés filozófiájának, eszköztárának a gazdasági prioritások mozgásával összhangban is fejlődnie, módosulnia kell.* Esetünkben: ha a minőség a piacon meghatározó követelménnyé, a vállalkozás sikere egyik legfontosabb feltételévé válik, ennek messzemenő konzekvenciákkal kell járnia nemcsak a termékre, hanem az azt előállító vállalat, cég egész működésére, vezetési-irányítási hangsúlyaira, módszereire is.

Ahogy a minőség ügye mindinkább előtérbe kerül, örömdetesesen szaporodnak a fejlesztés módszereivel, szervezésével foglalkozó különféle iskolák, többnyire a hagyományokkal rendelkező külföldi tanácsadó irodák tapasztalatait, receptjeit igyekeztve a hazai közegbe átültetni.

Az MTA IVKI-ben mint az ipari minőség fejlesztésének — eléggé sajnálatos módon egyetlen, s ugyancsak korlátozott lehetőségű — tudományosan független kutató műhelyében rendkívül fontosnak tartjuk, hogy a minőség témakörében folytatott elméleti alapozó munkánkat nemzetközi kitekintéssel és a hazai gyakorlattal összekapcsoljuk és közvetlenül hasznosítható eredményekig jussunk el.

¹ Egyidejűleg tapasztalható, hogy a hazai konkurencia leépülésével, a minőségvédelem hiányával párhuzamosan számos nyugati eredetű silány termék is ellepi az országot. Ez jelzi, hogy a minőség a piacgazdasági rendszerben sem öncél, „csak” a sikeres piaci jelenlét korántsem legkönnyebb eszköze, amelyet akkor vetnek be, ha nincs más, egyszerűbb lehetőségük.

A vállalati irányításnak korábbi tézisünkben megfogalmazott, a minőség ügyét különösen érintő fejlődése szükségességének, irányultságának elemzésére, igazolására, gyakorlatba ültetésére nyújt kiváló lehetőséget egy a közelmúltban indult *jelentős EUREKA-projektben való részvételünk*. A következőkben ennek a kutatás-fejlesztést és mintaalkalmazást egyaránt magában foglaló munkának néhány *közérdeklődésre számot tartható vonását ismertetjük*.

A projekt tárgya: *a szerelési problémákhoz illeszkedő minőségirányítás*. Mielőtt a megnevezés mögöttes tartalmát, és kidolgozásának koncepcióját bemutatnánk, rövid áttekintést adunk az előzményekről és a projektre szerveződött nemzetközi munkacsoport struktúrájáról. Ugyanis ez sem tanulság nélkül való.

A német gazdaságvezetés néhány éve felfigyelt — különösen a távol-keleti, mind sikerebben exportáló országok tevékenységével összefüggésben — a német ipar versenyképességének, ezen belül addigi minőségi előnyének csökkenésére.² A széles körű összehasonlító elemzésekből levont következtetések egy átfogó — a német kormányzat által jelentősen támogatott — minőségfejlesztési programot eredményeztek. A minőségirányítás alkalmazott módszereinek vizsgálata pedig arra a felismerésre vezetett, hogy a vállalati minőségirányítási rendszerek sem egyenszálárdságúak. Különösen *a szerelésben, annak technológiai színvonalához képest is elmaradottak e fázis minőségbiztosítási módszerei*.

Ezért kezdeményezték, hogy a viszonylagos lemaradást nemzetközi összefogással, az EUREKA³ szerelés-automatizálással foglalkozó kutatási együttműködésnek keretében számolják fel, kibővítve azt a „minőséggel”. Az OMFB kezdeményezésére mód nyílt a magyar szakemberek számára is a téma megismerésére, majd a korábbi eredményeinket elismerve (a volt szocialista országok közül egyedülként) a kutatási projektbe teljes jogú résztvevőként való bekapcsolódásunkra.

A nemzetközi projektben — amely MONQUIS (Montage, Qualität Informations Systeme szavakból rövidített) nevet kapott — 6 ország szakemberei fogtak össze, hogy háromévi közös munkával az ipar kis és nagy vállalatainál egyaránt szé-

² A fejlett nyugati és a japán management-terminológia a termelékenység és a minőséget, mint célokat elválaszthatatlan összefüggésükben kezeli. A mindinkább terjedő felismerés: ezek nem szembenálló kategóriák — a minőség komplex (termékértéket növelő és gyártási veszteségköltségeket csökkentő) fejlesztése — javítása a termelékenység növelésének és a versenyképesség biztosításának alapvető stratégiai eszköze. (Bővebben lásd: *Parányi György*: A minőség, termelékenység, gazdaságosság. *Ipargazdasági Szemle*. 1989. 2. sz.)

³ Az 1985-ben francia és ehhez csatlakozó német javaslatra létrehozott EUREKA-kezdeményezés törekvése a polgári célú európai együttműködés elősegítése a tudomány és technológia területén. A program Európa iparának és gazdaságának termelékenységét és versenyképességét hivatott növelni a világpiacra a piacorientált K+F együttműködés erősítése révén. Az EUREKA ezt a célt olyan, csúcstechnológiákat alkalmazó és létrehozó K+F projekten keresztül próbálja elérni, amelyekben több ország iparvállalatának, kutatóintézetének és/vagy egyetemének kutatócsoportjai működnek együtt. A programok erősen piacorientáltak, nem közös pénzügyi alapról táplálkoznak, hanem minden résztvevő saját és nemzeti forrásból fizeti a költségeit. Az EUREKA tagjai: az EK 12 tagállama, a 6 EFTA-tagállam, Törökország és Magyarország.

les körben, gazdaságosan alkalmazható, piaci értékű, gyakorlatban kipróbált megoldásokat dolgozzanak ki.

A német vezetésű munkacsoportban részt vesznek: két kutatóintézet (a holland TNO és magyar MTA IVKI) német, francia, osztrák tanácsadó-tervező irodák, két jelentős európai japán cég (SONY-D, SONY-F), valamint a tapasztalati-kísérleti bázist, majd referenciát biztosító ún. mintaalkalmazó vállalatok, összesen 16 szervezet. A magyar résztvevők: a már említett IVKI, mint témavezető koordinátor és kutató bázis, a Bakony Művek Rt., az MMG Automatika Művek Rt. és a VT Audiotechnika Kft. mint alkalmazók, egyes szerelő üzemekkel. A munkát az OMFB tekintélyével és elnyert pályázat alapján anyagilag támogatja.

A következőkben bemutatott nemzetközi projekt, és annak koncepciója olyan konstruktív együttgondolkodás terméke, amelyhez a magyar kutató- és vállalati szakembereknek is volt és van mit hozzátenniük.

A PROJEKT KONCEPCIÓJA — AMI TÚLMUTAT A SZAKTERÜLET KÖZVETLEN PROBLÉMÁIN

A *szerelés* a gyártmányok, részegységek előállítására utáni termelési-technológiai folyamatnak a *befejező fázisa*. A vállalatok a minőség meghatározójának alapvetően a funkcionálisan helyes konstrukciót, a szabatos alkatrészgyártást tekintik (feltételezve, hogy az elemek helyes „összerakása” hibátlan terméket eredményez). A termék- és gyártástervezés logikája és annak megfelelő; az egymást követő lépések rendjében építik fel a folyamatokat.

Az eredeti K+F feladat az utolsó fázishoz, a szereléshez kívánta hozzárendelni, kidolgoztatni a megfelelő színvonalú minőségirányítási módszereket. Az előkészítés során felmerült az is, hogy mennyiben tér el a szerelés mint egy technológiai szakasz minőségirányításának szervezése a termék-előállításra (pl. az alkatrészgyártásra) érvényes elvektől és a közismert, részben nemzetközi előírásokban is (ISO 9000 sorozat) megfogalmazott követelményektől, módszerektől? Ezen elveknek a gyártott elemek összeépítésének fázisára történő adaptálása nem meríti-e ki a projekt tárgyát?

A vevőt (felhasználót) természetesen csak a végeredmény érdekli, hogy ti. rendeltetésének megfelelő terméket kapjon. A termék ezt az állapotát a szerelés (tágabban értelmezve: a kikészítés, kiserelés stb.) során éri el. Vagyis a vevő a szerelést mint utolsó gyártási fázist követően találkozik a termékkel, és annak valamennyi hiányosságával, amelyek azután közvetlenül vagy közvetve visszahárulnak a gyártóra!

Ez másképpen azt jelenti, hogy ha visszafelé megyünk a termelési folyamaton, a szereléskor csapódik le valamennyi, az ebben és az összes korábbi fázisban keletkező, s egyebek között a szerelés minőségét és költségeit is (negatívan) befolyásoló tényezők hatása. A kutatás első szakaszában kialakult *koncepciónak ez a sarokpontja*.

A nemzetközi projekt a szokásos termékfelépítési-logikai sorrendet részben megfordítva, a szerelt termék (részegység, végtermék), hibamentességének igényéből kiindulva építi fel az adatszolgáltató és elemző, szükség szerint az előző fázisokba visszanyúló, másfelől a felhasználói igényeket és tapasztalatokat is figyelembe vevő komplex minőségirányítási, és ezen belül — a szűkebb tárgyat képező — minőséginformációs rendszert. Ezáltal a megelőzésre összpontosítva, a szerelési követelményekből kiindulva, minőségorientált kényszerpályára kívánja terelni a hibátlan termékkibocsátás feltételét képező összes tevékenység; a tervezés, a gyártási alap- és feltételei folyamatok, a beszállítók tevékenységét.

Tartalmilag a szerelési folyamatok ilyen felfogásából, előtérbe helyezéséből több dolog következik.

— Visszaulva tézisünkre, miszerint a prioritások változása magával kell vonja az azokat kielégítő módszereknek a fejlődését, módosulását, megállapíthatjuk: ha a termékkel elérendő cél annak piac általi elfogadása, az eladás, akkor a termék gyártójánál nem csak a marketingnek kell „kitalálnia” a vevői igényt, hanem *az egész termelési folyamatot a vevő szempontjából kiindulva (a végtermékből visszafelé) kell irányítani, szabályozni.*⁴

— A szerelésből (tágabban: a vevőtől) kiinduló minőséginformációk árama és ezek kezelése ily módon különös jelentőséget kap.

— Lokálisan a szerelés korszerű, visszacsatoló információrendszere hozhat a leggyorsabban eredményt, ezért érdemes itt kezdeni a minőségjavítást. A szerelésben érvényesítendő minőséginformációs rendszernek célirányosan a kifogástalan eredő minőséget kell szolgáltatnia.

— Oly módon kell szervezni és garantálni a termelési folyamatot, hogy a termék-előállításnak az utolsó fázisa ne rontsa le az építőelemekben elért minőséget. (Jó anyagból, nagy pontossággal, költségesen megmunkált elemekből gondatlanul összerakott, kiserelt, csomagolt „befejezetlen” végtermék.)

A szerelés mint rendszerközpont értelmezésből adódik, hogy az *EUREKA—MONQUIS* módszertan középpontjában a szerelés belső rendszere (a szerelési folyamat) áll, de a minőségirányításnak minden, a szerelt termék minőségét (és a folyamat jellemzőit) befolyásoló tényezőt figyelembe kell vennie információrendszerének kialakításánál.

A RENDSZER STRUKTÚRÁJÁNAK HÁROM SZINTJE

I. A szerelési folyamat (szerelővonal, szerelő munkahelycsoport) mint viszonylag autonóm technológiai fázis, azaz *a szerelés belső rendszere.*

⁴ A japán termelésirányítás-szervezési elve, az ún. KANBAN (szívó programozása a megelőző fázisoknak) alapelve hasonló, de az időbeli ütemezésre vonatkozik.

II. A vonal működését közvetlenül biztosító input- és output információk, anyagok, energiák biztosítását szolgáló tevékenységek.

III. Azok a vállalati *funkcionális szakmai folyamatok*, amelyek a hibátlan, szertelt végtermék létrejöttének feltételeit biztosítják (pl. konstrukció, gyártási-szerelési technológia, anyagbeszerzés, -ellátás, anyagmozgatás, üzemfenntartás stb.).

Az I. körben, azaz a program rendszerközpontjának saját tevékenységében a tárgy a technológiai folyamathoz kapcsolódó, a szerelő rendszeren belüli minőségbiztosítás és technikái. Ezt részletesen kell kidolgozni. Ennek információtartalma a szerelés előrehaladásával szinkronban a mért, ellenőrzött minőségi paraméterek gyűjtése, értékelése és a munkahelyek, valamint a szerelésirányítás közötti visszacsatolás révén a szerelési folyamat szabályozása.

A II. és III. körben, azaz a szerelő rendszeren kívüli, de azzal közvetlenül vagy áttételesen összefüggő, a szerelési feltételeket meghatározó és biztosító szakmai funkcionális folyamatokkal kapcsolatosan a projekt tárgya: a szerelés minőségének biztosítása érdekében mindazon *szempontok, követelmények*, elemző módszerek, típusmegoldások, -előírások, technikák *meghatározása*, illetve összegyűjtése, kidolgozása, amelyeket az egyes funkcionális területeken dolgozó szervezetek saját, de a *szerelést érintő tevékenységében*, fejlesztő munkájában figyelembe kell venni.

Ennek információs vetülete: a rendszeren belülről (pl. a minőségellenőrzéstől) és kívülről (pl. vevőszolgálattól) kapott minőséginformációk számítástechnikával támogatott felhasználása alapján a szerelés oldaláról támasztandó, *hibamegelőző* jellegű minőségi követelmények megfogalmazása és igénylése az érintett funkcionális területektől, a minőséginformációk célzott visszacsatolásával együtt.

A PROJEKT TARTALMA

A módszertan, illetve a kutatás kiterjed valamennyi fentiek szerint érintett termelési tényezőre (ezek minőséget befolyásoló jellemzőire, mindenkor elsősorban informatikai vonatkozásban):

- a szerelés tárgyát képező termékre (beleértve annak szerelés szempontjából helyes felépítését, saját előállítású és beszállítói elemeit egyaránt),
- a szerelés technológiájára, szervezésére,
- a szerelő és vizsgáló berendezésekre, eszközökre,
- a szerelést végző dolgozók tevékenységének minőség vonatkozásaira.

A konkrétan megoldandó feladatokat többhónapos intenzív közös munkával a MONQUIS *projekt-keret*tervben rögzítettük. A 12 feladatblokkot (amelyhez igen részletes tagolás, annotáció tartozik) tájékoztatásul a cikk végén foglaljuk össze, rövid magyarázatokkal.

A projektben részt vevők — kutatók, tanácsadók és alkalmazók egyaránt — természetesen tisztában vannak azzal, hogy semmilyen vezetési, szervezési, irányítási

módszer, segédlet nem csodaszor, csak a megfelelő technikával és emberi háttérrel működtethető eredményesen. A magyar alkalmazóknál is intenzív, a projekttel összehangolt munka folyik a technológia, mérés-technika és az informatikai, számítástechnikai háttér szükség szerinti korszerűsítésére, s elengedhetetlen beruházások megvalósítására, az érintett dolgozók megnyerésére, képzésére. Hangsúlyozott cél ugyanakkor — s ezt kiemelten a magyar fél szorgalmazza —, hogy a projekt a különféle igényekhez jól illeszkedő, a kisebb vállalatok lehetőségeihez alkalmazkodó, lehető legegyszerűbb módszereket ajánlja a majdani felhasználók remélhetően széles körének.

Meggyőződésünk egyúttal, hogy egy objektív, a minőséginformációkat késedelem nélkül regisztráló és megfelelő kényszerpályákkal visszacsatoló információs rendszer és különböző szakmai és szervezés-technikai segédletek együttese lehetővé teszi az adott technikai és emberi kapacitás felhasználásával *elsősorban nem több, hanem lényegesen jobb* (jobban értékesíthető) és a veszteségek elkerülése révén *olcsóbb termékek létrehozását*.

A projekt egyes elemei, résztechnikái, érvényesítendő elvei (például a hibameg-előzés vagy számos informatikai megoldás) természetesen ismertek. A nemzetközi összefogásnak nem célja mindenáron újat feltalálni. Jól megalapozott, konzisztens rendszert és ebbe illeszkedő, az egyes partnereknél korábban is meglevő, fellelhető modulokat, részmegoldásokat, szoftvereket stb. is felhasználva, ötvözve kívánunk valami fejlettebbet létrehozni, egymást gazdagító eredményt elérni. A cél nem idealisztikus; a végeredmény, ha a projekt sikeres, mindegyik országban jól értékesíthető piaci termék létrehozása.

AZ EGYES FELADATCSOPORTOK

1. *A projektkezdemenyezés*

Lényegében az eddigiekben vázolt koncepció, a projekt céljának, a kerettervnek kialakítása, a kutatás-fejlesztési szervezet, a résztvevők munkamegosztásának és a határidőknek a meghatározása.

2. *A szerelő rendszerek helyzetfeltárása, elemzése⁵*

A mintaalkalmazóknál a projekt tárgyául kiválasztott szerelési területek és teljes infrastruktúrájuk komplex (műszaki, szervezési, humán, információs) karakterisztikájának, állapotának felvétele, a projekttel kielégítendő követelmények megfogalmazása.

3. *A minőségirányításban alkalmazható módszerek*

A minőségtervezés, -ellenőrzés, folyamatszabályozás, különféle hibameg-előzési technikák feldolgozása és alkalmazásuk kritériumainak meghatározása, különös tekintettel a szerelésre.

⁵ A 2...10. blokkhoz irányelvek, előírásminták, választékjegyzékek, példatárak, segédletek, felmérő—ellenőrző jegyzékek, szoftverek kidolgozása.

4. A minőségirányítás feladatai a tervezésben és fejlesztésben a szerelés szempontjából

A konstrukció szerelész helyességét biztosító kialakítása, a szerelő munkahelyek és munkafolyamatok racionális szervezése, a minőség adatok képzése, jelzések visszacsatolása minden fázisból (beleértve a vevőszolgálatot is) a tervezés-fejlesztéshez.

5. Minőségirányítás a szerelésben

A minőség ellenőrzés, a szerelő és ellenőrző eszközök és a szerelési folyamatok minőségképességének biztosítása, szabályozása.

6. A munkatársak képzésének, motiválásának módjai

Képzési követelmények, az ellenható tényezők kiküszöbölése, minőségre ösztönzés.

7. Szétszerelés és az elemek újrafelhasználása

Összetett részegységek (pl. nyomtatott áramkörű, szerelt lap) hibája, valamint elhasználódása vagy meghibásodása esetén a továbbiakban is felhasználható elemek hasznosításának kritériumai, szervezése.

8. A minőségirányítási intézkedések üzemgazdasági szociális és műszaki értékelése

A minőségjavító intézkedések költségei és hozama; minősítés, közvetlen és áttételes hatások, valamint számbavételük módjai.

9. Az integrált, számítógéppel támogatott minőségirányítási rendszer kifejlesztése

A módszertan felsorolt elemeinek, ajánlásainak változataiból az optimális megoldás összeállítása működőképes, a minőség aktív, gazdaságos irányítását segítő rendszerré, számítógépes támogatással mind a szerelő rendszereken belül, mind annak közvetlen ellátása és az érintett funkcionális folyamatai területén (a koncepciónál ismertetett I....III. szinteken).

10. Az integrált minőségrendszer telepítése és tesztelése

A számítógéppel támogatott rendszer installálása. Az egyes elkészülő munkarészek vizsgálata, kipróbálása, értékelése, finomítása a mintaalkalmazó vállalatok kiválasztott szerelősorain, mindaddig, amíg a 9. pont szerinti módszertan nem véglegesíthető, illetve a mintaalkalmazóknál megvalósulhat az üzemszerű felhasználás.

11. A projekt irányítása

Országoként és az azonos témán dolgozó szakértők között közvetlen munkakapcsolat. Koordinált nemzetközi team-irányítás és rendszeres beszámolás az EUREKA-központnak és az illetékes nemzeti szervezeteknek.

Hoványi Gábor

Vállalati válságok előrejelzése

A KIALAKULÓ VÁLSÁGHELYZETEK TÍPUSAI

A fejlett piacgazdaságokban, sőt, az ezekhez felzárkózó nemzetgazdaságok piacain is egyre élesedik a verseny. És a gazdasági növekedés világszerte tapasztalható lelassulása, nem egy országban a gazdasági visszaesés csak még fokozza a versenyt. Ennek következményeként sok vállalat kerül válsághelyzetbe, amelyből csak nagy vérvesztéssel tud ismét talpraállni — ha nem csőd és felszámolás lesz az osztályrésze.

A talpraállás ráfordításigénye nagyságrendekkel csökkenthető, ha a vállalat vezetése idejében érzékeli a fenyegető válságot és előrelátó intézkedésekkel elkerüli vagy legalábbis számottevően csökkenti a hatását. Ezért nőtt meg az utóbbi években a vállalati *válsághelyzetek előrejelzésének* a jelentősége.

A válsághelyzetek prognózisához mindenekelőtt célszerű számbavenni ezek jellegzetes *típusait*. Vannak robbanásszerű, *hirtelen kialakuló* válságok és *lassan kifejlődők*. Előbbire példák az olyan természeti katasztrófák, mint a földrengések, az egész tájegységet sújtó tűzvészek, vagy a sziklaszilárd piacok váratlan összeomlása egy rohamosan terjedő műszaki innováció következtében. A lassan mélyülő válságra pedig jó példa a vállalat helytelen gazdálkodása, melynek során előbb feléli beruházási alapját, ezért termékszerkezete és technológiája egyre korszerűtlenebb lesz, majd lassan elveszti piacait és likviditását, s így végül átfogó krízisbe zuhan.

A vállalati válságok másik típuspárja azt különbözteti meg, hogy — az előző példa szerint — a *vállalat egészét* éri-e a krízis, vagy csupán a vállalat egyik *funkcionális vagy területi egységét*. A funkcionális egységre korlátozódó s ezért elszigetelhető válságra példa az egyik alapvető termelőberendezés meghibásodása, tönkremenése vagy egy betervezett és igen jelentős árbevétel elhúzódása. A területi egységet sújtó krízis példája pedig egy gyártelepen bekövetkezett robbanás, egy arra korlátozódó sztrájk stb.

A válságok harmadik típuspárját az különbözteti meg, hogy a válságot *kiváltó okok felszámolása beletartozik-e* vagy *sem a vállalatvezetés hatáskörébe*. A veszteséges üzletág nyereségessé tétele vagy felszámolása — mint döntési alternatíva — nyilván a vállalatvezetés hatásköre. Ha azonban a kormány növeli az adókat, vagy a bankok megemelik a kamatokat, s ez juttatja válsághelyzetbe a vállalatot, akkor

ezeket a kiváltó okokat nem szüntetheti meg a vállalatvezetés: hatáskörében csak olyan reagálásra nyílik alkalma, amellyel — remélhetően — elkerülheti vagy legalábbis csökkentheti az okok következményeit.

Az utolsó típuspár abból a szempontból írja le a vállalat válsághelyzetét, hogy az „egészséges”, hosszabb távon *növekedő* és belső egyensúlyát minduntalan helyreállító *nemzetgazdaságban* következett-e be, vagy olyanban, amelyik maga is *tartós válságban* van. Az előbbi esetre a legtöbb fejlett piacgazdaság közelmúltjának több évtizede, az utóbbira pedig a kelet-európai országok jelenlegi állapota a példa.

A felsorolt típusok, helyesebben típuspárok a kialakuló vállalati válságok érzékelésének és megítélésének az *értelmezési koordinátái*. Ugyanazok a válságjelenségek más súllyal esnek latba, más összefüggéseket indítanak meg, más következménnyel járnak és — mint később látni fogjuk — más megoldásokat sugallnak attól függően, hogy melyek az értelmezési koordinátáik.

A VÁLSÁG ELŐREJELZÉSHEZ SZÜKSÉGES MEGFIGYELÉSEK „CÉLPONTJAI”

A vállalati válság előrejelzéséhez a figyelmet a környezeti hatások és a vállalati működés jellegzetes tényezőire kell összpontosítani. Ezek a tényezők az előrejelzéshez szükséges *megfigyelések célpontjai*: helyzetükből, alakulásukból, folyamataikból lehet következtetni — az értékelési koordináták segítségével — a kialakuló válság bekövetkezésének sebességére, mélységére, valószínűségére és vállalati következményeire.

A vállalati *környezet* megfigyelésének célpontjai elsősorban a következők. Az *értékesítési piacok*, szerkezetük és szegmenseik változása, valamint ezeken a fogyasztói kereslet, a saját és a versenytársi kínálat mértékének és összetételének alakulása; az üzleti partnerek és a vevőkör vállalatról kialakuló véleményének változása. A *beszerzési piac*, nevezetesen szerkezete, az egyes források kínálatának előnyei és hátrányai, a forrásbővítés lehetőségei, valamint az, hogy milyen beszerzési és termelési hálózati kapcsolatok (network-ök) jönnek létre a piac más szereplői között. A *műszaki fejlődés* területén a szabadalmakban, a szakkiallításokon vagy az üzleti forgalomban megjelent új anyagok, alkatrészek és késztermékek, az ezek előállítására szolgáló gyártási technológiák, valamint a késztermék vásárlói-
nak új gyártástechnológiái, amelyek módosítják beszerzési igényüket. A *gazdasági környezeten* belül ennek rövid és hosszú távú növekedési vagy visszaesési (stagnálási) tendenciái, valamint egyensúlyi paraméterei. A gazdaság *pénzügyi szférájának* — elsősorban a vállalati bankkapcsolatoknak — sajátosságai: az általános hitel-feltételek és a kamatlábak változása, valamint a saját vállalat banki megítélésének stabilitása, illetve módosulása. A hazai és a külső piacokon illetékes *kormányzat* vonatkozásában a gazdaságpolitikák preferenciáinak változása, s az, hogy ezek és a kialakuló kényszerhelyzetek várhatóan milyen gazdaságszervező és -szabályozó

intézkedésekre készítetnek. A *természeti és társadalmi környezet* legszélesebb területén a lehetséges veszélyforrások számbavétele: politikai rendszerváltozások, nagyméretű sztrájkok, blokádok, valószínűsíthető természeti katasztrófák stb. jellegének, mértékének és bekövetkezési valószínűségének a mérlegelése.

A *vállalati működés* megfigyelésének célpontjai a vállalati funkciókhoz igazodnak. Ezek és sajátosságaik — egy iparvállalatot véve alapul — a következőkben foglalhatók össze. A *kutatás és fejlesztés* területén a vállalati szabadalmak, innovációk, új gyártmányok, új technológiák száma meghatározott időszakban, összehasonlítva ezt a versenytársak adataival; a fejlesztési költségek tervezett és tényleges megtérülése, szinten a versenytársakéval egybevetve. A *termelés* vonatkozásában a munka és a teljes termelékenységi alakulása a konkurens eredményeinek tükrében; a termelőberendezések korszerűségi szerkezetének bemérése a nemzetközi színvonalhoz. A *marketing* körében a piaci részesedés változása piaconként, ezeken belüli piaci szegmensekként, méghozzá a marketing-mix tényezőinek függvényében; a kínálati előnyöknek és hátrányoknak, valamint ezek várható tartósságának elemzése gyártmányonként, az egyes piacok és piaci szegmensek bontásában. A *humánpolitika* funkciójában a munkaerő-fluktuáció mértéke és szerkezete; a munkatársak vállalati célokkal való azonosulásának mértéke, elégedettségük azokkal a lehetőségekkel, amelyeket a vállalat nyújt szakmai kiteljesedésükhöz, életpályájuk alakulásához. Végül a vállalati *gazdálkodás* területén — lehetőleg a versenytársak minél szélesebb körének adataival összevetve — az árbevétel alakulása a ráfordítások, a nyereség mértéke a befektetett tőke függvényében; a beruházások tervezett és tényleges megtérülésének összehasonlítása; az álló- és forgóeszközleltetés hatékonyságváltozása, valamint a jól kihasznált és kihagyott lehetőségek mértéke és okaik elemzése az adott üzleti periódusban. (Erre — mutatis mutandis — a versenytársak és a saját vállalat eredményének különbségéből lehet következtetni.)

A környezet hatásának és a vállalat működésének ezek a megfigyelési célpontjai természetesen csak *átfogó tárgykörök* a válsághelyzetek előrejelzéséhez. E tárgykörökön belül számos, a tényezők helyzetét, alakulását leíró paraméter létezik, amelyek figyelése és elemzése adja a hatásos módszert a válságot prognosztizálók kezébe.

A PROGNOZIST MEGALAPOZÓ ELEMZÉSEK PARAMÉTEREI

A válságprógnózishoz szükséges megfigyelések célpontjai többé-kevésbé *általánosan* érvényesek, legalábbis a gazdaság egy-egy ágazatában, egy-egy szervezet- vagy intézménytípusnak a területén. A bemutatott célpontok például irányadóak az iparvállalatok számára. A prognózist megalapozó részletes elemzés paraméterei azonban már az *egyes vállalatok*, szervezetek, intézmények *sajátosságaihoz* igazodnak. Ezért értelmetlen lenne megkísérelni általánosan alkalmazható paramétersor felvázolását. Ehelyett az 1. és 2. táblázat azt mutatja be, hogy milyen egyedi paramétersorok kialakítására célszerű törekedni két környezeti és két vállalati megfigyelési célponton belül, versenypiacokon értékesítő ipari nagyvállalat esetében.

1. táblázat

Példa a válságprognózis külső (környezeti) paramétereinek hatáselemzésére

| Megfigyelési „célpontok” (tárgykörök) | Paraméterek | Paraméterérté- kek változása az adott időszakban | Az értékválto- zás hatása a vállalat vál- ságérzékeny- ségére* |
|---|---|---|--|
| (1) | (2) | (3) | (4) |
| Beszerzési piac | A kínálat—kereslet arányának változása (%) | | |
| | „A” árucsoportban | —35 | +5 |
| | „B” árucsoportban | —80 | +8 |
| | „C” árucsoportban | +20 | —4 |
| | A helyettesítő termékek felhasználásának aránya (%) | | |
| | „A” árucsoportban | +10 | —2 |
| | „B” árucsoportban | +20 | —4 |
| | „C” árucsoportban | 0 | +5 |
| | Árváltozások mértéke (%) | | |
| | „A” árucsoportban | +20 | 0 |
| | „B” árucsoportban | +35 | +5 |
| | „C” árucsoportban | +5 | +2 |
| | Szállítókészségváltozás** eddiggi szállítóknál | —50 | +8 |
| | potenciális szállítóknál | —60 | +1 |
| Kormányzat | A gazdasági növekedést serkentő intézkedések | | |
| | adók módosítása | +12 | +6 |
| | hitelfeltételek változása | —15 | +4 |
| | vámok módosítása | +10 | +2 |
| | állami költségvetés hiánya | +25 | +2 |
| | állami megrendelések mennyisége | —20 | 0 |
| | A munkanélküliségi ráta változása | +4 | +8 |
| | Az inflációs ráta változása | +3 | +1 |
| | A gazdaság pénzügyi egyensúlyának helyzete | | |
| | az államháztartás egyensúlyának változása (%) | —14 | +1 |
| | az állami költségvetés egyensúlyának változása (%) | —16 | +1 |
| | a külkereskedelmi mérleg egyen- súlyának változása (%) | —22 | +4 |
| | a cserearányváltozás mértéke | —11 | +2 |
| | A külföldi hitelfeltételek mértékének változása (%) | —21 | +1 |
| | A külföldi államadósság mértékének változása (%) | +8 | +1 |

Megjegyzés

* Pontokban kifejezve: +100 pont = a válságérzékenység megkettőződése.

** Pontokban kifejezve: —100 pont = a szállítókészség felére csökkenése.

2. táblázat

Példa a válságprognózis belső (vállalati) paramétereinek összevetésére

| Megfigyelési „célpontok” (tárgykörök) | Paraméterek | Értékek az adott időszakban a saját vezető versenytárs vállalatnál | | A versenytársról szóló információk forrásai |
|---|--|--|------|--|
| (1) | (2) | (3) | (4) | |
| Kutatás- fejlesztés | Új szabadalmak száma | 0 | 2 | Szabadalmi leírások |
| | Új gyártmányok száma | 1 | 3 | Gyártmányismerte- tők, prospek- tusok, kiállítások |
| | Új technológiák száma | 1 | 5 | Vállalati újságok, műszaki folyóiratok |
| | Termékek lezárt lezárt élettartama az értékelt időszakban (év) | | | Piacutatási adatok, |
| | „A” termékcsoportban | 5 | 3 | kereskedelmi |
| | „B” termékcsoportban | 8 | 4 | partnerek |
| | „C” termékcsoportban | 8 | 4 | információi |
| | A gyártmányfejlesztések hatékonysága tervezett átlagos fejlesztési idő (hónap) | 16 | 9* | Műszaki és gazdasági folyóiratok, |
| | tényleges átlagos fejlesztési idő (hónap) | 26 | 10* | vállalati újságok, szakértői |
| | tervezett átlagos fejlesztési költség (US \$) | 50 | 95* | becslések, szállítói adatok, |
| Termelés | tényleges átlagos fejlesztési költség (US \$) | 85 | 110* | vállalati mérlegadatok |
| | tervezett megtérülési idő (év) | 8 | 3,5* | |
| | Termelőberendezések összetételének szerkezete** | 20 | 60 | Szakértői vélemények, |
| | Termelőberendezések korszerűségi szerkezete (átlagos életkora) | 12 | 4 | vállalati újságok, műszaki és |
| | Termelőberendezések automatizáltsági foka (%) | 20 | 60 | gazdasági folyóiratok, napi |
| | Kapacitáskihasználtság | 35 | 90* | és hetilapok |
| | Termelési leállások géptörés, anyaghiány stb. miatt (%) | 40 | 6* | |
| | Selejtsz \oplus zalsk | 18 | 3* | |
| | Környezetszennyezés mértéke** | 60 | 10 | |

Megjegyzés:

* Becsült érték.

**Pontokkal meghatározva: a maximum = 100, a minimum = 0 pont.

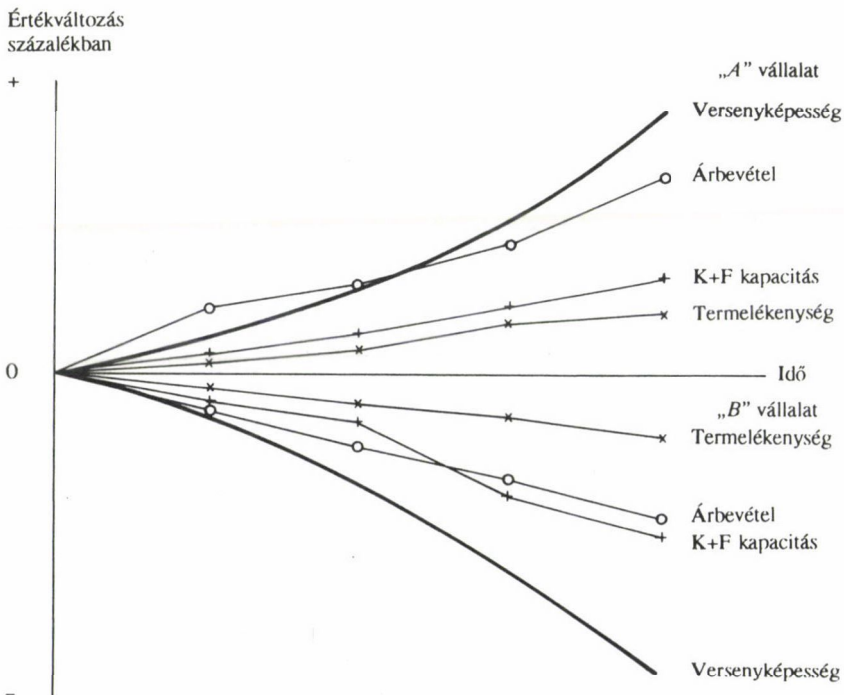
A két táblázatban fiktív adatok szerepelnek. Ezért az 1. táblázatba foglalt következmények is pusztán érzékeltetni szeretnék, hogy a paraméterváltozások miként hatnak a példaként választott vállalat típus *válságérzékenysége*re. A 2. táblázat,

mely két vállalati megfigyelési célpont paramétersorait mutatja be, már nem tér ki hatásokra: a vállalati szférában ugyanis önmagukban azok az értékkülönbségek a „hatások”, amelyek a saját vállalat és a versenytárs vállalatok paramétereiből adódnak.

A PARAMÉTEREK KÖLCSÖNHATÁSÁNAK SZÁMBAVÉTELE AZ ELŐREJELZÉSBEN

A megfigyelési célpontok paramétersorainak értékei nemcsak önmagukban hatnak (a környezet területén) vagy önmagukban testesítenek meg hatásokat (a vállalat belső szférájában): az egyes értékek a többi paraméter alakulását is befolyásolhatják, s így egy-egy elszigetelt hatás *tompulhat vagy multiplikálódhat*. A kölcsönhatások eredményeként pedig felgyorsulhat a válság bekövetkezése, jelentősen elmélyülhet a kialakuló krízis, vagy akár lassulhat és mérséklődhet. Mindezt számba kell venniök a válságprognózissal foglalkozóknak.

1. ábra
Példa a paraméterek versenyelőnyt, illetve
versenyhátrányt multiplikáló kölcsönhatására



Az 1. ábra ilyen multiplikáló hatást mutat be. Az ábrában a vékony vonallal rajzolt görbék a saját vállalat és a vezető versenytárs cég három paraméterének — a piacbővülésnek, a termelékenységnek és a $K+F$ kapacitásnak — időben változó értékeit szemléltetik. A görbék azonos időponthoz tartozó pontjainak egymástól való távolsága érzékelteti a saját vállalat lemaradását a versenyben — tehát azt, hogy mennyire fenyegeti emiatt egy leszakadási válság. A görbékkel ábrázolt paraméterértékek azonban hatnak egymásra, erősítik egymás hatását: a piaci részesedés bővülése módot ad a $K+F$ kapacitásának növelésére, újabb beruházásokra, s ezek segítségével növelhető a termelékenység — ami költségelőnyt ad, vagyis lehetővé teszi a piaci részesedés újabb bővítését. Ezt a multiplikáló hatást érzékelteti az ábrában a két vastag vonalú görbe. Jól kivehető, hogy a hatásokat kumuláló két görbe azonos időponthoz tartozó pontjainak egymástól való távolsága jóval nagyobb, mint a megfelelő pontok távolsága az előző három görbepár két-két összetartó görbéjének esetében.

Ez a példa is bizonyítja, hogy a paraméterek kölcsönhatásának feltárása a válság-előrejelzés egyik igen fontos követelménye.

A kölcsönhatás és az ebből eredő multiplikáló vagy tompító hatás mértékét természetesen több módszerrel is számításba veheti az előrejelzés készítője: matematikai módszereket alkalmazhat, felhasználhatja korábbi tapasztalatait, követheti intuícióját, kikérheti és összeccsiszolhatja szakértők véleményét a delphi módszer szabályai szerint stb. A vállalati gyakorlatban általában több módszert együttesen használnak, hogy ezzel is növeljék az előrejelzés biztonságát. Ez a megoldás tűnik a leghelyesebbnek. Valójában azonban csak egyet nem tehet soha a prognózis összeállítója: nem hagyhatja figyelmen kívül a paraméterértékek kölcsönhatását.

A PARAMÉTEREKBŐL LEVONHATÓ KÖVETKEZTETÉSEK A VÁLSÁGHELYZET KÜLÖNBÖZŐ TÍPUSAIBAN

A paraméterek változásából nemcsak azért lehetetlen közvetlenül levonni következtetéseket, mert a paraméterek kölcsönhatása fokozhatja vagy tompíthatja, gyorsíthatja vagy lassíthatja a válságot. A „gépies” következtetést az is megakadályozza, hogy a krízisek különböző válságtípusok feltételei között alakulnak ki, s így egyazon paraméterérték-változás tartalmát és jelentőségét többnyire más és más értelmezési koordináták között kell számításba venni. Ilyen értelmezési különbségeket mutat be például a 3. táblázat.

Mindezzel kapcsolatban két sajátosságra célszerű rámutatni. 1. Miként maguk a paraméterek, az értelmezési koordináták hatása is vállalati sajátosságokhoz kötődik. Ezért az ilyen hatásokra sem lehet általánosan alkalmazható hatástípusokat kidolgozni, amelyek feleslegessé tennék azt a bonyolult elemzést és értelmezést, amire a válságot előrejelzők minden esetben rákényszerülnek. 2. Az értelmezési koordináták figyelembevételével nemcsak a válság természetét (sajátosságait),

3. táblázat

A válságprognózist szolgáló paraméterek értelmezése,
illetve sugallt feladatai a válsághelyezet-típusok függvényében

| Megfigyelési „célpontok” (tárgykörök) | Környezeti (külső) paraméterek | | Vállalati (belső) paraméterek | |
|---|--|---|--|--|
| | Új, versenyelőnyt adó anyagok a konkurenséknél | Cserearányromlás | Az értékesítés rohamos visszaesése | Gyenge motiváció |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| Hirtelen kialakuló válsághelyzetben | Súlyos, az egész vállalatra kiterjedő válság: átfogó válságmenedzsment bevezetése | Új piacok keresése a cserearányromlás kivédésére | Betörés új piacokra vagy piaci szegmensekre | Új, innovatív ösztönzési rendszer létrehozása akár súlyos áldozatokkal |
| Lassan kialakuló válsághelyzetben | A K+F elszigetelt válsághelyzete: a K+F felzárkóztatása a konkurenciához | A veszteségforrások módszeres feltárása a vállalat egészében | A gyártmányszerkezet megújítása | Új ösztönzési rendszer kialakítása az érdekeltekkel való egyeztetéssel |
| A vállalat egészét érő válság | Piacváltás akár súlyos áráldozatokkal | Új piacok szerzése gyártmány-szerkezet-módosítással | Hitelfelvétel korszerűsítésre, átszervezés, az irányítás megújítása | Új, innovatív ösztönzési rendszer létrehozása; elbocsátások |
| A vállalat egyik területi egységét érő válság | Az egység profil-módosítása vagy a K+F felzárkóztatása a konkurenciához | Az egység értékesítésének átirányítása új piacokra, akár ár-áldozatokkal | Az egységnél a veszteségforrások feltárása; az átfogó folyamatok újjászervezése | Az egységnél új ösztönzési rendszer kialakítása és összehangolása az egész vállalattal |
| A válságelhárítás vállalati hatáskörbe tartozik | — | — | Piac és/vagy gyártmány-szerkezetváltás, új beruházások, profilváltás | A motivációs rendszer megújítása vezető és munkatárs-csere-kkel |
| A válságelhárítás nem tartozik vállalati hatáskörbe | Alkalmazkodás a kialakult helyzet-hez gyártmány- és piacszerkezet módosítással, a K+F felgyorsításával | A vállalati stratégia, közép- és rövidtávú terv módosításával | — | — |
| Válság és gazdaság tartós növekedésének időszakában | Hitelfelvétel, beruházások új szakemberek felvétele, a K+F felgyorsítása akár külső megbízásokkal | — | Hitelfelvétel, beruházások, átszervezés, a gyártmány- és gyártás-szerkezet megújítása, a termelékenység növelése | Az életszínvonal-növekedést meghaladó |
| Válság a gazdasági visszaesés időszakában | A lemaradt K+F pótlása fejlett technológiájú partnerrel kialakított közös vállalkozással | A veszteségforrások és új piacok feltárása, barter-üzletek kiépítése, bér munka vállalása | Új piacok szerzése akár súlyos ár-áldozatokkal is | A pénzügyi ösztönzés teljesítmény orientációjának fokozása |

mélységét, bekövetkezésének időpontját és valószínűségét lehet többé-kevésbé előre jelezni. A koordináták szem előtt tartásával kidolgozhatók *javaslatok* is, amelyeket az előrejelzést végző a vállalat vezetésének továbbíthat, így segítve a krízis elkerülését vagy hatásának tompítását, késleltetését.

A VÁLSÁGPROGNÓZIS VÁLLALATI SZERVEZETE

A vállalati válságok előrejelzése — ez talán kitűnik az eddigiekből — bonyolult művelet, amely *különböző szakterületek képviselőinek* szoros együttműködését igényli. A másik követelmény: a szakterületek képviselőinek sűrű időközökben, olykor *folyamatosan* szemmel kell tartaniuk mindazokat a megfigyelési célpontokat, s ezeken belül az egyes paraméterek alakulását. Ez a két követelmény arra készíti a válság lehetőségével fenyegetett (és természetesen meghatározott nagyságrendbe tartozó) vállalatokat, szervezeteket, intézményeket, hogy *többszakmás, állandó válságelőrejelző teameket* foglalkoztassanak. Ez a költséges szervezeti megoldás azonban kifizetődik, hiszen a kialakuló válság időben való felismerése és az ennek nyomán beindított válságelhárítás az esetek többségében akkora költségmegtakarítással jár, amekkora bőven ellensúlyozza a válságprognózis-munkacsoport működésének költségeit.

Kérdés, milyen területeket képviselő szakértőkből célszerű kialakítani a válságot előrejelző teamet? Erre sem lehet általános választ adni: akárcsak a megfigyelési célpontok kiválasztása, az összetétel is jobbra a gazdasági ágától, az iparágtól, a szervezet jellegétől függ. Példaként szerepeljen ismét egy nagy iparvállalat válság-előrejelző teamjének szakmai felépítése.

A *team vezetője* — primus inter paresként — a vállalat működésébe illeszkedő bármelyik szakterületről érkezhetsz: feladata ugyanis nem az, hogy szakterületet képviseljen. A team vezetőjének a munkacsoport tagjainak tevékenységét kell koordinálnia, munkatársait a maximális kreativitásra kell ösztönöznie és el kell érnie, hogy a helyzetelemzésekben és előrejelzésekben mindig jól megalapozottak legyenek a szakmai érvek, és csak ezek feszüljenek egymásnak. Vagyis jóval nagyobb vezetői képességének a szerepe, mint szaktudásának a jelentősége.

A team tagjaivá a következő szakembereket nevezték ki. Makrogazdasági témákban jártas *közgazdászt*, aki a nemzetgazdaság és a külgazdaságok témáival foglalkozik. *Marketingszakembert*, akinek feladata a beszerzési és értékesítési piacok elemzése és előrejelzése, valamint a vállalati arculat és PR-témák figyelemmel kísérése a válságprognózis szempontjából. *Műszaki szakértőt* a gyártmány- és gyártásfejlesztés, valamint a termelés és termelésirányítás témáinak gondozására. A munkacsoport *pénzügyi szakértője* a vállalat valamennyi gazdálkodási területét tekinti át a válság előrejelzése szempontjából, tehát a gazdálkodási paraméterek alakulását éppen úgy, mint a vállalat bankkapcsolatainak értékelését. A *szociológus-pszichológus* szakember azt vizsgálja, hogy az emberi tényező számos sajátossága

— a létszám alakulása, a szakmai struktúra, a motiváció stb. — mennyire járul hozzá a válság kialakulásához és mennyire alkalmas arra, hogy segítse az elkerülését.

A *szervezési-vezetési szakember* a vállalat szervezetét, irányítási és információs rendszerét kíséri figyelemmel, a *gazdaságmatematikus* pedig a többi szakembert segíti a prognózishoz szükséges numerikus modellek kialakításával, tágabb értelemben az elemzésekhez és előrejelzésekhez szükséges matematikai apparátus létrehozásával és működtetésével. Végül a *vállalati dolgozók képviselőjét* is bevonják a munkacsoportba: a válsághelyzetek megelőzésében és hatásuk mérséklésében ugyanis döntő szerepe van annak, hogy a vállalat valamennyi munkatársa mélyen magának érezze az ezt szolgáló vállalati célokat.

Egy ilyen szakmai összetételű team *munkarendje* szintén a vállalat profiljától, nagyságától és sebezhetőségétől, valamint környezetének stabilitásától függ. Elképzelhető, hogy a munkacsoport viszonylag ritkán ül össze, s tagjai a két ülés között csak időnként elemzik szakterületük helyzetét, folyamatait az esetleg bekövetkező krízis szempontjából. De az sincs kizárva, hogy a munkacsoport naponta ülészik, s tagjai szinte szünet nélkül figyelemmel kísérik a gondjukra bízott megfigyelési célpontok „vészjelző paramétereinek” változását.

A VÁLSÁGMENEDZSELÉS MUNKAMEGOSZTÁSA

A válságot prognosztizáló team munkája szorosan kapcsolódik a *vállalatvezetés* tevékenységéhez: ettől (is) kap információkat, ezzel közli előrejelzéseit, ennek javasol lépéseket a krízis megelőzésére vagy hatásának csökkentésére.

Ennél is szorosabb azonban a kapcsolat a válságprognózis team és a vállalati *tervező szervezet* között. S különösen bonyolult ez a kapcsolat akkor, ha a vállalati tervezés több szinten folyik — ami például a divizionális szervezetben működő nagyvállalatokra jellemző. Ilyen kapcsolatrendszert mutat be vázlatosan a 2. ábra.

Az ábrából azonban nemcsak az egyes tevékenységek, s ezeken keresztül a vállalatvezetés, a tervező szervezet, a válságprognózis team és a divíziók irányításának tartalmi kapcsolatai érzékelhetők. A 2. ábra azt is jelzi, hogy hol a team helye a szervezeti hierarchiában: a munkacsoportot *közvetlenül a vállalat vezetője felügyeli*. Ez ugyanis a szervezeti feltétele, hogy az esetleg bekövetkező krízisek előrejelzése a rövid és a hosszú időtávot egyaránt átfogó vállalatvezetési szándékok ismeretében folyjék, s hogy a válságprognózisok — akármilyen szilárdan támasszák is alá ezeket szakmai érvek — idejében meghallgattassanak a vállalatnál.

Az EGK és az EFTA összeolvadási folyamata és a közép-kelet-európai államok*

A nemzetközi integrációs folyamatok egyik legjellemzőbb vonása, hogy egyre markánsabban jelentkeznek a kereskedelempolitikai szempontok, szemben a korábbi évtizedek fejlesztésközpontú politikájával. Az EGK és az EFTA összeolvadási törekvése mögött is döntően ez húzódik meg.

FŐBB OKOK ÉS KÖVETKEZMÉNYEK

A főbb okok közismertek: a külgazdasági egyensúly növekvő jelentősége, a protekcionizmus világméretű terjedésének veszélye, az exportkényszer erősödése, a nemzetközi pénzügyi szervek erősödő nyomása a külkereskedelem útjában álló akadályok felszámolására. E tények ismeretében nem véletlen, hogy az EGK és az EFTA már 1991-ben — Luxemburgban — megállapodott a 19 európai államot magába foglaló szabadkereskedelmi övezet létrehozásában, amely szerződés 1993-ban — bár zökkenőkkal (Maastricht) — valószínűleg életbe is lépett. Mindez azt jelenti, hogy a Földközi-tengertől az északi sarkkörig terjedő európai gazdasági térségnek nevezett csoportosulás lesz a világ legnagyobb közös piaca.

Az 1991-ben létrejött új szabadkereskedelmi övezet (EEA)¹ és az 1993-ban várhatóan életbe lépő szerződés értelmében az EFTA tagállamai a „tizenkettek” (EGK) 1992-ben létrehozott egységes piacának egyenrangú tagjaivá válnak.

A megállapodás ugyanakkor azt is magába foglalja, hogy az EFTA-tagoknak csak bizonyos idő elteltével kell teljes mértékben összhangba hozniuk törvényeiket az EGK szabályozóival. Az új szabadkereskedelmi zóna azonban nemcsak az EFTA-országok közös piaci csatlakozását gyorsítja fel, hanem a kelet- és közép-európai országokban (CEEC)² is valószínűleg megkönnyíti — és egyben sürgetővé teszi — a tagság felé vezető utat. Az EGK—EFTA megállapodás ugyanakkor sok te-

* *Forrás:* Monitoring European Integration: Is Bigger Better? The Economics of EC Enlargement — CEPR Annual Report, 1992.

¹ EEA=European Economic Area Agreement.

² CEEC=Central and East European Countries.

kintetben elhárítja azt a veszélyt is — amely főleg Nagy-Britannia céljaival lenne ellentétos —, hogy az EGK „protekcionalista erőddé” váljék. E megállapodás azonban felveti számos olyan ellentétos érdek leküzdését, amelyek a közös útra térő országok között ma még ott feszülnek.

AZONOS ÉRDEKEK — ELTÉRŐ LEHETŐSÉGEK

E tekintetben mindenekelőtt említésre érdemes az a tény, hogy mindegyik gazdasági régió elsősorban piaca bővítésében érdekelt, és az egyesülési törekvések fő motivációja is ez. A lehetőségek viszont sok tekintetben eltérőek. Példaként megemlíthető mindenekelőtt az a tény, hogy az EGK és az EFTA eltérő súlyú szerepet játszik egymás külkereskedelmében. Míg az EFTA importjában az EGK-országok jelentős szerepet játszanak, addig ez fordítva nem mondható el.

Míg az EFTA importján belül például 1991-ben az EGK részesedése 60,4%-ot tett ki, addig az EGK importján belül ugyanebben az évben az EFTA csak 13,1%-kal részesedett. Mindez a két régió különböző mértékű versenyképességére enged következtetni. Feltételezhető, hogy az egymás közötti kereskedelmet szabályozó tényezők lebontása esetén az egyes tagállamok különböző mértékű versenyképessége nyilvánvalóbbá válik, ami esetenként jelentős kétoldali kereskedelmi egyensúlyhiányhoz vezethet. Annak érdekében, hogy ez ne vezessen kereskedelmi megszorításhoz és visszalépésekhez, lényeges kereskedelemfinanszírozási mechanizmusok kiépítésére lesz szükség.

Amennyiben a piaci részesedést nézzük, akkor a fentiek alapján nyilvánvaló, hogy az EFTA jobban érdekelt az egyesítésben s ezzel az EGK piaci részesedésének növelésében, mint fordítva, hiszen az EGK piaci részesedése az EFTA országaiban előzőleg is jóval magasabb volt. Nem ilyen egyértelmű viszont a kép, ha megnézzük e piaci részesedést eredményező külkereskedelmi forgalom termékcsoportok szerinti összetételét attól függően, hogy ebben milyen részarányt képvisel például az egyes országokban a hasonló típusú ipari termékek kétirányú forgalma. Ezt nézve megállapítható, hogy az EGK piacán az EFTA-országokból származó importon belül nagyrészt ugyanolyan arányt képviselnek azok az ipari termékek, amelyek hasonló típusúak és a kétirányú kereskedelemben az EGK—EFTA között — egyaránt résztvesznek.

Mint az 1. táblázatból látható, különösen a három legjelentősebb EFTA-tagország — Svájc, Svédország és Ausztria — EGK-val folytatott kereskedelmén belül a legnagyobb a hasonló típusú és a kétirányú kereskedelmi forgalomban részt vevő ipari termékek részaránya. (Nem lehet véletlen, hogy ezek az államok külön-külön már sok tekintetben régebben rendelkeznek az EGK-tagállamoknak nyújtott előnyökkel.) Észrevehető ugyanakkor az is, hogy e termékek részaránya a legtöbb EFTA-országban hasonló mértékű, mint az EGK-országokban. Kivételt csak Izland képez, amelynek exportjában ma még nagyobb arányban a kétirányú forgalomban nem szereplő nyersanyagok vesznek részt.

1. táblázat

Az EGK-val folytatott kereskedelemben a hasonló típusú és a kétirányú forgalomban érintett ipari termékek részaránya az EGK-, az EFTA- és a volt KGST-országok 1988–1990 közötti kereskedelmi forgalmában

(százalék)

| Országok | Részarány |
|---------------------------|-----------|
| <i>EGK-tagországok</i> | |
| Franciaország | 82 |
| Hollandia | 77 |
| Nagy-Britannia | 77 |
| Belgium—Luxemburg | 76 |
| Németország | 75 |
| Olaszország | 63 |
| Dánia | 63 |
| Spanyolország | 73 |
| Írország | 59 |
| Portugália | 42 |
| Görögország | 29 |
| <i>EFTA-tagországok</i> | |
| Svájc | 77 |
| Svédország | 70 |
| Ausztria | 68 |
| Finnország | 39 |
| Norvégia | 36 |
| Izland | 4 |
| <i>Volt KGST-országok</i> | |
| Magyarország | 50 |
| Csehszlovákia | 46 |
| Lengyelország | 42 |
| Bulgária | 41 |
| Románia | 34 |

Forrás: Buigues and Ilzkovitz (1992), EFTA (1991).

Az EFTA- és az EGK-országok fent említett hasonlósága egyúttal arra is következtetni enged, hogy az EFTA-országok többsége e tekintetben nem kevésbé integrálódott az EGK piacába, mint maguk az EGK-tagállamok.

Ami számunkra különösen fontos, ez a tény az 1. táblázat adatait elemezve elmondható számos volt KGST-országról — így Magyarországról — is. Sőt, ha jól megfigyeljük, e tekintetben éppen hazánk tölti be a vezető szerepet.

A hasonló típusú és a kétirányú kereskedelmi forgalom adatait vizsgálva a pozitívumok mellett ugyanakkor egy negatív vonásról is feltétlenül említést kell tenni. A piac bővítése nehezen képzelhető el az egyesítés után is, ha a kétirányú kereskedelmi forgalomban nem fog növekedni a hasonló készütségi fokú, de eltérő ter-

2. táblázat

Az EGK felé irányuló export szerkezete és ennek alakulása Csehszlovákiában, Magyarországon és Lengyelországban együttesen az 1988–1990. évek között

(százalék)

| Termékcsoportok | Az EGK-ba irányuló export szerkezete és dinamikája az összesített adatok alapján | |
|--------------------------|--|---|
| | Szerkezeti megoszlás 1990-ben | Az export növekedésének megoszlása az 1988–1990 összes növekménye alapján |
| Fűtőanyagok | 7 | 4 |
| Vegyiaruk | 10 | 10 |
| Nyersanyagok | 5 | 17 |
| Színes fémek | 4 | 2 |
| Vas és acél | 7 | 7 |
| Ércek és ásványok | 3 | 3 |
| Egyéb félkész termékek | 10 | 11 |
| Gépek és járművek | 13 | 11 |
| Ruházati cikkek | 10 | 9 |
| Egyéb fogyasztási cikkek | 8 | 7 |
| Textilipari termékek | 4 | 3 |
| Élelmiszerek | 19 | 16 |
| Összesen | 100 | 100 |

Forrás: GATT (1992) Tab. III. 42. adatai alapján.

méktípusok részaránya. Különösen az EGK-n belül a piaci rések keresése és kihasználása elsősorban az EFTA- és a volt KGST-országok számára létkérdés.

Hiszen — mint az előző adatokból láttuk — e piacon (is) maguk az EGK-államok vannak túlsúlyban és igen kemény versenyben kell győzelmet aratni az EFTA- vagy a volt KGST-államoknak, hogy kiüssék kedvező pozícióikból a „hazai pályán mozgó” EGK-tagországokat. Ezt felismerve különösen fontos, hogy a régiók közötti export-import szerkezet komplementer (kiegészítő) jellege erősödjön.

A KOMPLEMENTER EXPORTSZERKEZET SÜRGETŐ IGÉNYE

A komplementer exportszerkezet kialakításának sürgető igénye természetesen nem jelentheti az EFTA- és a volt KGST-országok számára a kisebb készütségi fokú termékek részarányának növelését, illetve több országban (például a már említett Izlandon) ezek meglevő magas részarányának fenntartását. E veszély különösen a volt KGST-országok — így Magyarország — esetében áll fenn. Erre utal Csehszlovákia, Magyarország és Lengyelország közös piaci exportjának szerkezete és ennek alakulása a nyolcvanas évek végén.

Mint a 2. táblázat adatai alapján látható, Csehszlovákia, Magyarország és Lengyelország együttes közöspiaci kivitelén belül még 1990-ben is 36%-ot tettek ki az alacsony feldolgozottsági fokú termékek. (Fűtő- és nyersanyagok, színes fémek, vas és acél, ércék és ásványok, valamint a félkész termékek.)

Ugyanakkor az export kétéves növekedésében 1990-ben e termékek aránya még növekedett és 44%-ot tett ki. E növekedésben különösen a nyersanyagok exportjának ugrásszerű emelkedése játszott szerepet. Mindez arra enged következtetni, hogy a volt KGST-országok — így Magyarország — exportszerkezete nagyon különbözik nemcsak az EGK-államok, de az EFTA-országok kivitelének struktúrájától is. Ez utóbbi államokban is e termékek részaránya a közös piaci exporton belül 1991-ben csupán 13%-ot tett ki. (3. táblázat).

3. táblázat

Néhány EFTA-ország közös piaci exportszerkezete az 1984. és 1991. években

(százalék)

| Országok és termékek | Az export szerkezetének megoszlása | |
|----------------------|------------------------------------|-------|
| | 1984 | 1991 |
| <i>Finnország</i> | 100,0 | 100,0 |
| élelmiszerek | 3,6 | 3,4 |
| nyersanyagok | 8,6 | 5,4 |
| fűtőanyagok | 1,9 | 1,8 |
| késztermékek | 85,9 | 89,4 |
| <i>Ausztria</i> | 100,0 | 100,0 |
| élelmiszerek | 3,6 | 3,4 |
| nyersanyagok | 8,6 | 5,4 |
| fűtőanyagok | 1,9 | 1,8 |
| késztermékek | 85,9 | 89,4 |
| <i>Svédország</i> | 100,0 | 100,0 |
| élelmiszerek | 2,1 | 1,8 |
| nyersanyagok | 13,9 | 9,4 |
| fűtőanyagok | 1,8 | 2,9 |
| késztermékek | 82,2 | 85,9 |
| <i>EFTA összesen</i> | 100,0 | 100,0 |
| élelmiszerek | 4,7 | 3,9 |
| nyersanyagok | 8,9 | 6,1 |
| fűtőanyagok | 3,9 | 6,9 |
| késztermékek | 82,5 | 83,1 |

Forrás: OECD Foreign Trade by Commodities 1992 adatai alapján.

Az EFTA- és a volt KGST-államok közös piaci exportszerkezetét összehasonlítva markáns különbség fedezhető fel a két régió között nemcsak az alacsony feldolgozottsági fokú termékek, de az élelmiszerek aránya tekintetében is. Mint a 3. táblázatból látható, az EFTA esetében az élelmiszerek kivitelének részaránya csökkent és igen alacsony részarányt tesz ki. (1991-ben a teljes EFTA-t tekintve 3,9%-ot.) Ezzel szemben hazánk és az említett másik két volt KGST-ország közös piaci exportján belül az élelmiszerek aránya 1990-ben jóval magasabb, 16% volt. Igaz, hogy a tendencia itt is csökkent.

Mindez arra enged következtetni, hogy a három gazdasági régió exportszerkezete meglehetősen eltérő jellegű a feldolgozottsági fok tekintetében — tehát ilyen értelemben látszólag megfelelően kiegészítik egymást — a komplementer jelleg markánsan jelenik meg. Csakhogy ez önmagában nem jelent pozitívumot sem az EFTA-, sem a volt KGST-országok számára. Hiszen hátrányuk e tekintetben nyilvánvaló. Az export komplementer jellegének erősítése csak az azonos — lehetőleg minél magasabb készülségi fokú és így több bevételt biztosító — termékcsoportokon belül értendő és értelmezhető.

AZ EXPORT ÉS A GDP

Kétségtelen tény, hogy az alacsony feldolgozottsági fokon lévő termékek magas export részaránya is szerepet játszik abban, hogy a GDP-hez viszonyított export aránya tekintetében a volt KGST-országok — így hazánk is — hátrányban vannak az EGK- és az EFTA-országokkal szemben. Bár kétségtelen tény, hogy az egyes országok között e tekintetben meglehetősen nagy a különbség (4. táblázat).

Bár kétségtelen tény, hogy a nemzetközi statisztikai kimutatások meglehetősen nagy szóródással szerepeltetik a volt KGST-országok GDP-hez viszonyított export részarányát, az azért nyilvánvaló, hogy e tekintetben Lengyelország és Románia lemaradása egyértelmű. Magyarország, Csehszlovákia és Bulgária adatai viszont e téren megközelítik az EFTA és az EGK átlagát, ami egyértelműen pozitívum.

Nem mondható el ugyanez az 1 főre jutó GDP adatait vizsgálva. E tekintetben a volt KGST-országok hátránya igen nagy még a legfejletlenebb EGK-országok — így Spanyolország, Görögország és Portugália — összehasonlításában is (5. táblázat).

A volt szocialista országok 1 főre jutó GDP-adatainak alacsonyabb színvonalát még inkább súlyosbítja a legtöbb országban még 1991-ben is tapasztalható magas inflációs ráta is. Ez lerontja még azon ország — például Szlovénia — relatíve jóval magasabb egy főre jutó GDP-értékének pozitívumát is.

Érdekes összehasonlításra ad lehetőséget végeztetül a volt szocialista államok és néhány EGK-tagállam GDP-adatainak dinamikája is (6. táblázat).

4. táblázat

Az export és a GDP aránya a különböző országokban 1991-ben

(százalék)

| Országok | Export/GDP |
|----------------|------------|
| Ausztria | 41 |
| Finnország | 23 |
| Izland | 39 |
| Norvégia | 45 |
| Svédország | 30 |
| Svájc | 37 |
| EFTA | 35 |
| EGK | 33 |
| Bulgária* | 31* 31** |
| Csehszlovákia* | 35* 11** |
| Magyarország* | 33* 31** |
| Lengyelország* | 19* 17** |
| Románia* | 21* 16** |

* Export/GNP. OECD cited in Buigues and Ilkovitz (1992).

** Export/GNP. CIA (1990) — 1989 data.

Forrás: EFTA (1991), World Development Indicators, World Bank, 1991.

5. táblázat

Az egy főre jutó GDP és az inflációs ráta alakulása néhány országban 1991-ben

| Országok | Egy főre jutó GDP \$ | Inflációs ráta (%) |
|---------------|-------------------------|-----------------------|
| Albánia | 500 | 60 |
| Bulgária | 2 300 | 75 |
| Csehszlovákia | 3 400 | 10 |
| Észtország | 2 600 | 260 |
| Magyarország | 2 600 | 23 |
| Litvánia | 2 400 | 350 |
| Lengyelország | 1 900 | 42 |
| Románia | 1 400 | 264 |
| Szlovénia | 5 200 | 303 |
| Spanyolország | 9 300 | 6 |
| Görögország | 5 300 | 18 |
| Portugália | 3 800 | 11 |
| Németország | 20 400 | 3 |

Forrás: European Commission DG II; World Bank, World Development Indicators; OECD Economic Outlook; Plan Econ.

6. táblázat

A GDP dinamikájának összehasonlítása néhány EGK- és volt szocialista ország adatai alapján 1990. és 1991. években

(százalék)

| Országok | A GDP alakulása | |
|---------------|-----------------|-----------|
| | 1990/1989 | 1991/1990 |
| Bulgária | —12 | —23 |
| Horvátország | —10 | —23 |
| Csehszlovákia | —3 | —16 |
| Észtország | —4 | —11 |
| Magyarország | —4 | —12 |
| Lengyelország | —12 | —7 |
| Románia | —8 | —13 |
| Litvánia | —5 | —10 |
| Szlovénia | —8 | —12 |
| Portugália | +4,6 | +2,7 |
| Spanyolország | +4,6 | +2,7 |
| Görögország | +1,7 | +1,2 |
| EC-átlag | +3,1 | +2,2 |

Forrás: EC Commission, DG II., OECD Economic Outlook.

Mint az előző táblából látható, a volt szocialista országok és az EGK-államok GDP-adatai homlokegyenest ellentétes irányban alakultak a kilencvenes évek elején. Míg az előző csoport tagjai kivétel nélkül erősen csökkenő GDP-tendenciát tudnak „felmutatni”, addig még a szegényebb és később csatlakozott EGK-tag-államok e téren növekvő irányban mozdultak el. E tények is azt a feltételezést támasztják alá, hogy az európai integráció erősödő áramlatába való sikeres és mielőbbi bekapcsolódásunk csak a meglevő komoly gazdasági szakadék felszámolása árán érhető el.

Kiefer Márta

Növekvő szakemberhiány az Európai Közösség országában*

Az Európai Gazdasági Közösség országában egyre gyakrabban fogalmazódik meg, hogy a gazdasági növekedés egyik mind nagyobb mértékben gátló tényezője a képzett munkaerő hiánya annak ellenére, hogy a képzettségi szint folyamatosan nő. Az Európai Gazdasági Közösségben rendszeresen figyelemmel kísérik és a munkaerőpiac fontos szegmenseiben elemzik a munkaerőpiac e sajátos egyensúlyi kérdését, különös jelentőséget tulajdonítva a tagországok közötti különbségek feltárásának. A szervezet foglalkoztatási kérdéseit tárgyaló sorozata is időről időre számot ad a munkaerőpiaci szerkezet alakulásáról, 1991-ben pedig egy külön kiadványt szenteltek e kérdéskörnek.**

Miközben egyre jobban érezhető a szakemberhiány, illetve a szakmai ismeretek hiánya, annak mértékéről, természetéről és következményeiről kevés az ismeret. Nem tisztázott, mi az oktatás és a szakképzés szerepe abban, hogy tökéletesebben ki lehessen elégíteni a gazdaság szakemberigényeit, s ez hátráltatja a hatékony gyakorlati lépések megtételét.

A szükséges szakismeretek meghatározásánál a nyugat-európai országokban igen lényeges ma már a *technológia* figyelembevétele, de a képzettség és a technikai színvonal közötti összefüggés bonyolult. Hogy a magasabb technikai szint nem jelent feltétlenül magasabb szakmai szintet is, arra a legkézenfekvőbb példa a futószalagszerű termelési módszer, melyben magas szintű technológia testesül meg, miközben egyszerű feladatot jelent a munka elvégzése. Az ember szerepe itt a megbízható és ütemes tevékenységre korlátozódik, nincs szükség speciális képességekre, a hangsúly inkább a pszichikai megterhelésen van. A robotok alkalmazása arra példa, hogy miközben a gépnek igen bonyolult feladatokat kell elvégeznie, az emberre csak a gép ellenőrzése hárul, egyúttal azonban magas szintű szakismeretre van szükség a műszaki tervezés folyamatában. E folyamat eredménye, hogy *a termelés egységére jutó munkaerő-felhasználás csökken, de összességében a munkaerővel szemben magasabb szintű szakmai követelmények jelentkeznek*. Ezek a válto-

* A cikk az „Új kihívások a foglalkoztatással szemben az ipar külgazdasági orientációjának összefüggésében” c. OTKA-kutatás keretében készült.

** Employment in Europe. CEC Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. 1991.

zások nem feltétlenül egy adott üzemen, illetve vállalaton belül következnek be, inkább a differenciálódás jellemző, miközben az egyik vállalatnál csökkennek, másutt nőhetnek a szakmai követelmények.

Erősödik az igény a *többszakmájúság* iránt is, mert a szakmunkásoknak nemcsak termelő tevékenységet kell ellátniuk, hanem olykor a termelés szervezését, javítási, karbantartási tevékenységet is. Hasonló folyamatoknak vagyunk tanúi a szolgáltatások területén is, ahol szintén a teammunka és a felelősség decentralizálása irányába tolódnak el a követelmények.

Miközben a szaktudás minősége, színvonala az egyes országok oktatási, szakképzési és továbbképzési rendszerétől függ, a korszerű technológiák elterjedése egyre kevesebb akadályba ütközik világpiaci szinten. Arra lehet ezért számítani, hogy a technológiatranszfer felgyorsulásával egy időben a szakemberhiány egyre általánosabbá válik. Az új technika diffúziójának felgyorsulásával csökken az az időtartam, amelyen belül előny érhető el a piaci részesedés növelésében. E kihívásnak az egyes vállalatok — országok — akkor képesek megfelelni, ha *alapvetően belső munkaerőforrásokból* ki tudják elégíteni a munkaerőhiányt. A szakképzésnek, illetve mindazon módszereknek, amelyek lehetővé teszik a szakemberhiány leküzdését, ebben van az igazi jelentősége. A kelet-közép-európai országokban ma, amikor a technikai lemaradás csökkentése egyre égetőbb követelmény, ez még hatványozottabban jelentkezik.

A SZAKKÉPZETTSÉGI HIÁNY MÉRTÉKE ÉS TERÜLETEI

Az Európai Közösség negyedévenként megismételt felmérése, melynek egy viszonylag rövid és egyszerű kérdőív az alapja, rendszeresen — igaz, igen aggregált szinten — tájékoztat a tagországok szakemberhiányáról.

1982 és 1990 között a szakképzettség hiányából eredő nehézségek növekedtek a Közösség országaiban — kivételt képezett Dánia és Írország —, amit a termelő kapacitások bővülésével és a munkaerőpiacnak az 1980-as évek közepe óta tartó szűkülésével hoztak kapcsolatba. A felmérések szerint jelentős eltérések vannak az egyes országokban és a *szakemberhiány, valamint a gazdasági aktivitás mértéke és a kapacitáskihasználás között szoros összefüggést* mutattak ki. A szakemberhiány Nagy-Britanniában, Franciaországban, Belgiumban és Hollandiában volt a legerősebb, ahol magas volt a kapacitások kihasználtsága, de 1990-re Portugáliára is hasonló tendencia érvényesült.

A német IFO-intézet rendszeres felmérései a *vállalati méret* szerinti elemzésekhez nyújtanak segítséget. Következtetésük, a *szakemberhiány fordítottan arányos a vállalati mérettel*, azaz az 50 főnél kisebb vállalatok sokkal nehezebben találnak megfelelő munkaerőt, mint a nagy, 1000 fő felettiek. Hasonló következtetések vonhatók le Angliában végzett felmérésekből is, melynek okát az alacsonyabb bérszín-

vonásban látják. A kisvállalatok gondjait fokozza, hogy — a nagyvállalatoktól eltérően — belső képzéssel sem tudják áthidalni a szakképzettségi hiányokat.

A munkaerőhiány gyakran *bizonyos ágazatokra* koncentrálódik. 1989-ben Angliában a gépiparban volt legnehezebb munkaerőt találni, ahol az üres álláshelyeknek 63%-át nehezen lehetett betölteni, míg az üzleti és pénzügyi szolgáltatások területén ez 42% és a közületi szektorban 34% volt.

Általános az a következtetés, hogy az 1980-as években megnőtt a *menedzserek* és a *műszaki foglalkozásúak* fontossága, míg csökkentek a manuális jellegű munkahelyek. Hollandiában például 1983–1988 között a műszakiak aránya 21-ről 24%-ra növekedett, a manuális munkát végzőké 33-ról 30%-ra csökkent. Spanyolország és Görögország esetében hasonló nagyságrendű változások történtek, bár itt sokkal kevesebb műszakit foglalkoztatnak — 1988-ban a foglalkoztatottak 10%-a volt műszaki és 50%-a manuális munkát végző.

A Közös Piac országaira egy sor *regionális* tanulmány készült a szakképzettség hiányáról és a szakképzési szükségletekről. Ennek alapján különösen jellemző a szakemberhiány Németországban, ahol például az elektronikai iparban a megkérdezett vállalatoknak csak kétharmada talált megfelelően képzett embereket. Írorszában a dublini régióban különösen a CAD/CAM rendszerek és a számítógépek alkalmazási területén tapasztaltak szakemberhiányt. Görögországban a high-tech szektorban jeleztek hiányt adminisztratív alkalmazottakban, marketingszakemberekben és szakmunkásokban elsősorban a kis- és középvállalatok, míg Olaszországban a hagyományos ágazatokban, például a ruházati és az élelmiszeriparban is hiány mutatkozott.

A szakemberhiány ugyanakkor egyre általánosabb, *egyre kevésbé érinti csak az ipart*. Az Egyesült Királyságban és Írorszában a pénzügyi szektorban, Spanyolországban és más dél-európai országokban a *szolgáltató szektorban*, azon belül nemegyszer a turizmusban jelent gondot a megfelelően képzettek hiánya, míg például az egészségügyben általános a szakemberek hiánya az Európai Gazdasági Közösség országaiban.

Miközben a szakképzettség hiánya általában a leginkább virágzó munkaerőpiacokon a legerősebb, *a magas szintű munkanélküliség is együtt létezik a munkaerőhiánnyal*. Különösen azok, akik hosszú időn át munkanélküliek, veszítik el képességeiket magas szintű szakképzettséget és új típusú képességeket (pl. kommunikációs készség, alapvető tudományos ismeretek) követelő munkahelyek betöltésére. Tovább súlyosbítja a problémákat, hogy az olyan területek, ahol magas a munkanélküliség aránya, sok magasan képzett embert veszítenek el a fejlettebb régiók javára. Írországból például az 1980 után felsőfokú végzettséget szerettek 25%-a külföldre távozott.

A SZAKKÉPZETTSÉGI IGÉNYEK ELŐREJELZÉSE

Minden, az 1990-es évekre vonatkozó előrejelzés hangsúlyozza a tudományos munkát végzők, műszakiak és általában a felsőfokú végzettségűek iránti igény erősödését. Franciaországban az 1986–1994 közötti időszakra e réteg 19%-os növekedését jelezték előre, míg a vállalati menedzserek esetében 18%-os növekedésre számítanak. Eközben a szakképzetlenek iránti igény csökkenését 17%-ra becsülték. Hasonló előrejelzés készült Angliára, mely szerint 2000-ig gyors lesz a felsőfokú végzettségűek iránti igény növekedése mind a műszaki, mind a társadalomtudományi (különösen a közgazdasági, szociológiai) területeken.

A tanulmányokban sokszor megjelent az ún. minőségi extrapoláció: növekvő szakmai színvonal, több-, vagy hibridszakmájúság, transzferábilis szakmák. Az ilyen típusú előrejelzések ugyanakkor nem alkalmasak a szakmai tartalom precízebb meghatározására.

Az előrejelzések megbízhatósága nemcsak a struktúraváltozásoktól függ, hanem az egyes országok — általában mindig bizonytalan — növekedési pályájától és a technikai haladástól. Az 1980-as évek elején például még nehéz lett volna megjósolni a mikrokomputerek gyors fejlődését és a gazdaságba való intenzív beépülését, s még inkább ennek a munkafolyamatokra gyakorolt hatásait.

A SZAKEMBERHIÁNYRA ADOTT VÁLASZOK

A fiatalok oktatásával és képzésével kapcsolatban a legfontosabb kérdés, hogy az egyes országokban milyen beruházásokat végezzenek a jövő munkaerő-szükségletének biztosítása érdekében, mely rugalmasságot biztosít és elkerülhetővé teszi a szakemberhiányt. *A továbbtanulók száma minden országban egyértelműen növekszik.* A 18–24 éves korúak felsőoktatásban való részvétele a közös piaci országokban 11–13-ról 17%-ra nőtt az 1970-es évekről az 1990-es évekre. A két szélső példa az Egyesült Királyság, ahol ez az arány 8–9% és Dánia, ahol 20%. A kevésbé fejlett országokban, így Görögországban és Írországban is növekedett a felsőfokú végzettségűek aránya, de alacsonyabb szintről indult a növekedés és lassú, vagyis ezen országok képzettségi színvonala egyre inkább lemarad az élenjáró országokétól.

Hasonlóan jelentős *növekedés figyelhető meg a 14–18 éves korosztály iskolai végzettségében.* 1983–1989-ben például 9%-kal nőtt a képzésben részt vevők aránya Görögországban, Luxemburgban és 7%-kal Belgiumban, Franciaországban és Írországban.

A felnőttképzésre vonatkozó információkat több ok miatt is nehéz összegezni: a képzés különböző helyeken folyik, jelentősen eltér az egyes országok felnőttképzési rendszere annak ellenére, hogy erőfeszítések történtek a kompatibilitás növelésére és a kvalifikáció kölcsönös elismerésére. A Közös Piac munkaerő-felmérése (Labour Force Survey) javítja az országok közötti összehasonlíthatóságot, mert rá-

kérdez a képzések típusára, céljára. Ugyanakkor a felnőttképzés időtartama és finanszírozása felől ez a felmérés sem tájékoztat.

1989-ben a 24–49 évesek 6%-a részesült a foglalkozásához kapcsolódó képzésben a megkérdezés előtti négy hétben, ami azt jelenti, hogy a közös piaci tagországokban az adott időszakban összesen ötmillió ember vett részt képzésben. Az egyes országok között elég nagyok az eltérések, de jellemző, hogy a továbbképzésben részt vevők aránya az északi országokban (pl. Dániában és Hollandiában 15%) magasabb, a dél-európai országok közül Spanyolországban magas, Görögországban és Portugáliában pedig igen alacsony, 2% volt. Megfigyelhető, hogy a *recesszió időszakaiban a felnőttképzésben részt vevők száma csökkent*, ami alól Svédország kivétel, ahol a vállalatok képzésre fordított kiadásai növekedtek.

A felnőttképzésben részt vevők többsége (50–85%-a) *már rendelkezett valamilyen szakmai képzettséggel* és meglevő szakmai ismereteikhez kapcsolódik képzésük. Kisebb (25%) azok aránya, akik eltérő képzést kapnak eredeti szakmájuktól vagy munkájuktól. A dél-európai országok helyzete az átlagostól azonban eltér: itt magas azok aránya, akiknek nem volt korábban képzettsége, illetve szakmai tapasztalata.

A szolgáltató szektorban a képzés gyakoribb, mint a feldolgozó iparban, különösen az üzleti szolgáltatásokban, főként azokban az országokban, ahol az a legkevésbé fejlett, a képzés tehát fontos lépését jelenti a foglalkoztatás kiterjesztésének ebben a szektorban.

Sok példa van arra, hogy a *vállalatok közösen* alakítják képzési és az emberi erőforrás fejlesztésére irányuló egyéb tevékenységüket (például a toborzást, a rugalmas munkaszervezési rendszerek kialakítását). Emellett érdemes a vállalatoknak kapcsolatba lépniük a képzést végző intézményekkel is, mert ezáltal tudják befolyásolni a képzés minőségét, relevanciáját. Írorszában például az egyetemek és az ott végzett diákok közötti kooperációra épül az ún. „Cooperative Education Programme”, amely a képzés munkaerőpiachoz való közelebb hozását szolgálja. A hatóságoknak a képzés befolyásolásában közvetett szerep jut, azok a pénzügyi, adminisztratív és jogi háttér megteremtésében játszanak mindenekelőtt szerepet.

A SZAKKÉPZÉS ÉS A GAZDASÁGI TELJESÍTMÉNYEK KAPCSOLATA

Általában azt lehet mondani, hogy azokban az országokban, *ahol az átlagosnál magasabb a termelékenység színvonala, a felnőttképzés is erős*. A magasabb jövedelmezőség pénzügyi alapot biztosít a továbbképzésre és más beruházásokra a humán erőforrások terén, amely növeli a gazdaság teljesítményét. E circulus vitiosus hatás ugyanakkor ellenkező előjellel is igaz.

A felnőttképzés tekintetében elég nagyok az egyes országok közötti különbségek. Németországban például a szakképzés duális rendszere működik, az elméleti ismeretek oktatását erősen kombinálják a gyakorlati képzéssel és sokféle szakmára biz-

tosítanak speciális képzést. Ez a munkaerőpiacba való gyors integrálódást segíti, ami bizonyos mértékig csökkenti a felnőttképzési igényeket. Ellentétes példa az Egyesült Királyságé, ahol sok fiatal úgy lép a munkaerőpiacra, hogy nem rendelkezik megfelelő szakmai képzettséggel, s ez erős igényt támaszt a felnőttképzéssel szemben. Az egyes országok közötti differenciákban a szabályozási és támogatási rendszerek különbsége is kifejeződik.

Franciaországban például erősen szabályozzák a felnőttképzést, 1971 óta minden 10 fő feletti vállalat bérköltségeinek egy meghatározott részét (most 1,2 %-át) továbbképzésre kell, hogy fordítsa, legyen az vállalaton belüli, vagy kívüli képzés. A felmérések azt bizonyítják, hogy a vállalatok ennél többet költenek továbbképzésre. Kivételt a kis- és középvállalatok képeznek (főként az építőiparban, kereskedelemben, turizmusban), ahol igen magas a munkaerő fluktuációja. A szabályozás eredményeként azonban az ilyen vállalatok az önként vállaltnál mégis többet fordítanak képzésre. Sokan kétségbe vonják, hogy a jogi szabályozás önmagában elegendő-e a vállalatvezetők magatartásának megváltoztatásához azokban a szektorokban, ahol elhanyagolják a képzést és inkább a külső munkaerőpiacra hagyatkoznak.

A felnőttképzést Hollandiában, Németországban és Franciaországban a kollektív szerződések is szabályozzák. Ezekben az országokban a szakszervezetek és vállalatok közreműködésével szektorális képzési alapokat is teremtettek, melyek főleg a kis- és középvállalatok képzését segítik elő. Jórészt e rendszernek tulajdonítható, hogy Hollandiában sokan vesznek részt munkaerőpiaci továbbképzésben.

ÁLLAMI ALAPOK SZEREPE A TOVÁBBKÉPZÉSBEN

A legtöbb EK-tagállamban kevés az állam által finanszírozott továbbképzés a már foglalkoztatott felnőttek számára. Helyette inkább a munkanélküliek képzését finanszírozzák, illetve azokat, akiknek munkahelyük elvesztésével kell szembenéznük. Az 1980-as évek végén EK-szinten a GDP kb. 0,2 %-át fordították felnőttképzésre, ennek több mint 4/5-ét a munkanélküliekre. Dánia komoly hagyományokkal rendelkezik a munkában álló felnőttek továbbképzése terén, főleg a szakképzetlen és a betanított munkások körében, akiknek képzése a szakszervezetek és a munkáltatók szervezetei által finanszírozott iskolákban történik. Kimutatható ugyanakkor, hogy a munkanélküliek képzésére fordított állami hozzájárulásnak határozottabban érezhető az ösztönző hatása. Franciaországban, Dániában, Németországban és Hollandiában például, ahol ez a ráfordítás magas, nagyobb a valószínűsége, hogy képzésben részesülnek a munkanélküliek, mint ott, ahol alacsony.

A MUNKAERŐPIACI KÉPZÉS CÉLJAI

A munkaerőpiaci felnőttképzésnek két célja van: az első *kompenzációs* jellegű, a munkanélküliek és más hátrányban levő rétegek képzése. A második *preventív* jellegű, vagyis a szakmai szint növelése. A gyakorlatban a képzési politikák vagy az egyik, vagy a másik célt emelik ki. Az elsőre Spanyolország, Görögország és kisebb mértékben Németország példa, míg Hollandia, Dánia, Belgium és Írország inkább a preventívebb megközelítést alkalmazza, preferálva a dolgozó felnőtteket, a nem hátrányos helyzetűeket, az idősebbeket és a magánszektorban foglalkoztatottakat. Alig akad olyan ország, amely mindkettőt vegyíti, leginkább még Dánia és Hollandia szolgáltatnak erre példát. A tapasztalatok azt bizonyítják, az EK-országokban felismerték, hogy széles körben léptek fel szakképzettségi hiányok, melyeknek gyökerei az oktatási és szakképzési rendszerben rejlenek. Kevésbé világos azonban, hogy mit kell tenni, hogyan lehet eredményt elérni és az új erőfeszítéseket ki finanszírozza.

Veszélyes a képzési, oktatási rendszer pusztán munkaerőpiaci jelzések alapján való átalakítása, mert a piaci jelzések nem mindig világosak. A szakmai igények változása a szakemberhiányban és -feleslegben jobban kifejeződik, mint a bérek változásában, melyek legalábbis rövid távon nem mutatják elég megbízhatóan, hol, milyen foglalkozási szegmensek a perspektivikusak.

A képzettség szerkezetének oktatási rendszerre alapozott változtatása lassú, s ez azért sem lenne helyes, mert az oktatás nemcsak gazdasági, hanem szociális, kulturális, politikai dimenziókat is hordoz. Ez is oka annak, hogy a vállalatok egyre többet foglalkoznak szakképzési problémákkal, sokszor szoros kooperációban a kormánnyal próbálnak a képzésre hatni. Hogy a szakképzettségi hiány általános jelenséggé vált, azt bizonyítja, hogy a technikai fejlődés gyorsabban változtatja meg a szakképzettség iránti igényeket, mint amihez az oktatás és képzés alkalmazkodni tudna.

Viszt Erzsébet

Nemzetközi ipargazdasági konferencia Izraelben

Az EARIE (az Ipargazdasági Kutatások Európai Társasága) idén először tartotta éves konferenciáját más kontinensen. Valójában persze csak szigorú földrajzi értelemben Európán kívül, hiszen Izrael Európa közepéhez közelebb van, mint mondjuk Portugália vagy Írország, és lakóinak szokásrendszere és kultúrája az érdekes helyi vonások mellett is teljesen európai. Ma már az sem újdonság az EARIE éves konferenciáin, hogy tengeren túli előadók is nagy számban szerepelnek. Korábban főleg amerikaiak érkeztek Európán kívülről, 1993-ban viszont feltűnt, hogy a távolkeleti közgazdászok számára is fontos fórum lett az európai ipargazdasági konferencia.

A konferencián feltűnő volt az Európában eddig csak kisebb részben ismert — zömmel izraeli és amerikai egyetemeken is oktató — hazai résztvevők igen jó felkészültsége és általában erős módszertani érdeklődése. Az ipargazdasági kutatásokban külföldön mind nagyobb szerephez jutó modellezési, ezen belül is különösen a játékelméleti szemlélet végig külön szekció témája volt. Egy időben mindig hat-hét szekció előadásai és vitái folytak. Ezért azután a szélesebb érdeklődésű résztvevők szekcióról szekcióra jártak, és legalább a szétosztott előadás-szövegekből próbáltak minél többet gyűjteni.

Ebben a rövid ismertetésben csak a fontosabb szekciók, illetve témák áttekintését kísérelhetjük meg. Részletesebben azoknak a szekcióknak a munkájára térünk ki, amelyekben magyar előadók szerepeltek, illetve, ahol a magyar szakmai közvéleményt jelenleg különösen erősen érdeklő témák (mindenekelőtt a privatizáció) megvitatása folyt.

A modern ipargazdaságtanban azért is kiemelkedő fontosságú tématerület a *piacelmélet*, mert a versenykutatás érdeklődésének a mikroszféra felé való eltolódásával, valamint a nemzetközi szabadkereskedelemmel kapcsolatos illúziók gyengülésével egyre világosabbá válik, hogy a piacműködés zavaraira nemcsak állami (kereskedelempolitikai) válaszokat lehet és kell keresni.

A piac- és versenyelméletek kutatóit ma mindenekelőtt a *piacra lépési korlátok* jellege és működése érdekli.

A tajvani *Shyh-Fang Ueng* előadása azt a divatos témát vizsgálta, hogy a piacra lépési korlátok elleni küzdelemben — oligopolisztikus piacokon — miként foghat-

nak össze a piac külső „megtámadói”, illetve, hogy milyen haszonra számíthat az, aki be kíván lépni a piacra, de kimarad ebből az összehangolt akcióból és annak költségeiből sem kell részt vállalnia. Ez a közismert „potyautas-probléma” piacelméleti változata.

A helyzet „belül” is hasonló: a piac hagyományos szereplői a piacra lépési szabályozás megszigorítására törekszenek. Ha azonban nem elég szoros közöttük az oligopolisztikus együttműködés, és egyikük-másikuk meg kívánja takarítani a hatóságok megkörmövezésének, a piacra lépés elleni lobbizásnak a költségeit, ezen az oldalon is fellép a „potyautas-probléma”. Az adott megközelítés érdekessége, hogy az egymással szembenálló „belső” piaci szereplők és a külső „támadók” egyaránt többletköltségekre kényszerülnek a piaci erőviszonyok várható megváltozása miatt, és érdekük, hogy az „ellenoldal” költségei legyenek nagyobbak. A szemköztí oldal magatartásának figyelése mellett azonban arra is ügyelniük kell, hogy saját szövetségeseik közül ki próbálja megtakarítani a belépési korlátok megváltoztatását célzó összehangolt fellépés költségeit. Azaz, hogy ki törekszik „potyautas” szerepre.

Korábban már a magyar szakirodalomban is — különösen a nyolcvanas évek elején, például Schweitzer Iván kutatásai nyomán — jelentős hangsúlyt kapott a vállalatméret és a vállalati hatékonyság összefüggéseinek vizsgálata. Külföldön ez az irányzat átmenetileg kissé háttérbe szorult, nemrég azonban részben új köntösben megint erőre kapott. Dennis C. Mueller és Lawrence Yun előadása a vállalatok életkorának és jövedelmezőségének a kapcsolatát elemezte. Korábbi eredmények és empirikus tapasztalatok alapján sokan azt tartják, hogy a rövidebb ideje alapított, illetve a kisebb vállalatok jövedelmezősége nagyobb a vállalati tőkeköltségeihez viszonyítva, és a jövedelmezőség a vállalat érettebb korbá jutásával, illetve méretének növekedésével szinte szükségszerűen csökken.

A két amerikai szerző a jelenség vizsgálatára új módszert használt, amely a vállalati számvitelben kimutatott, s a valóságnak sokszor nem megfelelő jövedelem, illetve profit helyett a vállalatok becsült piaci értékét veszi alapul a jövedelmezőség közelítő kiszámításához. Eredményeik — legalábbis amerikai adatokra — megerősítik az eddig is elterjedt szakmai vélekedést a vállalatméret, életkor és a jövedelmezőség kapcsolatáról.

Külön szekció foglalkozott az úgynevezett *transzferárak* kérdésével. Ezeket az árakat a multinacionális vállalatok alkalmazzák előszeretettel különböző országokban működő telephelyeik között vagy a nemzeti kereskedelempolitikai korlátok megkerülésére, vagy az egyes országok közötti adórendszeri különbségek kihasználása érdekében. Létezhetnek azonban transzferárak ugyanazon az országon belül több telephellyel működő vállalatok belső input-output áramlásaiban is.

Neal Stoughton és Eli Talmor ezzel kapcsolatban mindenekelőtt az úgynevezett „profitparkolás” jelenségének szentelte figyelmét. Ez annyit jelent, hogy a vállalat olyan belső elszámolási kapcsolatokat hoz létre, amelyek segítségével a megtermelt jövedelem egy része például átmenetileg raktárkészletben „rejtőzik” egy olyan

üzemegységénél, amely magas belső elszámoló árakat fizet s ezért termelésének visszafogására kényszerül. Ugyanakkor a neki értékesítő üzemegység ennek köszönhetően termelhet átmenetileg többet, a vállalatcsoport összesített belső kereslete az adott félkész termékből. A „profitparkolás” értelme nemcsak az adószabályozás kijátszása lehet, hanem az is, hogy a vállalatvezetés látszólag „piaci” eszközökkel alakítsa át termelési struktúráját és szabaduljon meg a leépítésre szánt egységeitől.

A nemzetközi kereskedelemmel foglalkozó szekcióban piacelméleti jellegű, illetve a nem tökéletes versenyben elérhető versenyképességi előnyök kiaknázását esettanulmányokon vizsgáló előadások egyaránt szerepeltek. Az utóbbi műfajban nemcsak szakmai csemegének számított *Zeev Rotem* és *Asher Tishler* elemzése az izraeli hadiipar versenyképességének tényezőiről. Az előadás több külkereskedelmi elmélet (mindenekelőtt a Heckscher—Ohlin elmélet, illetve a keresleti oldalra koncentráló Linder-féle megközelítés) felhasználásával vizsgálta a versenyképességi tényezőket.

A szakképzett munkaerő költségéhez képest magas színvonala a várakozásoknak megfelelően jelentős tényező, de ebben a szokásos szakképzettségi mutatók (például a tanulással töltött idő) mellett Izrael hadiipara esetében a hadszíntéren szerzett tapasztalat szerepe is fontos. A belföldi hadiipari megrendelések alakulása ugyancsak a versenyképesség komolyabb befolyásolójának tekinthető. A nemzetközi fegyveres konfliktusok időbeli alakulása (hullámozása) viszont nem játszik komoly szerepet. Fontos súlya van ugyanakkor a hatótényezők között az izraeli összexport alakulásának, illetve annak, hogy az összkülkereskedelem cserearányaihoz képest hogyan alakul a „terms of trade” a természetesen korántsem mindig szabadpiaci jellegű hadiipari forgalomban.

Viszonylag kevesebb előadás szerepelt a konferencia *iparpolitikai* szekciójában, és ezek elsősorban ágazati elemzések voltak. *Mehdad Emadi-Moghadam* és *Barbara Emadi-Coffin* előadása viszont az iparpolitika úgynevezett stratégiai dimenzióját taglalta. Az iparpolitika stratégiai dimenziója az iparpolitikának azokra a törekvéseire utal, amelyek a piacműködés mikéntjét próbálják befolyásolni. A brit szerzőpáros elemzése szerint igazi versenypiaci környezetben a vállalatok „szakképzettségi tőkéje” externális hatások következtében is gyarapodhat, és ezekben a hatásokban fontos szerepe lehet a vállalati termékkínálat összetételéhez és minőségéhez kapcsolódó piaci jelzéseknek. Noha egy defenzív ipari és kereskedelmi politika látszólag a belföldi termelők érdekeit szolgálhatja, az elemzés szerint a piaci jelzések tompításával lassíthatja a vállalati szellemi tőke növekedését s ezzel hosszabb távon éppen ellenkező hatást érhet el.

Külön szekció foglalkozott az *európai integrációval*, ezen belül is azzal, hogy a „kívülálló” országok és vállalatok hogyan reagálnak az EK integrációs folyamatira. Itt két előadásra érdemes felhívni külön is a figyelmet. *Tamar Almor* szerint az úgynevezett stratégiai szövetségekben való részvétel a kevésbé tőkeerős külső cégek számára az EK területére irányuló, s általában igen költséges működőtöke-

export célszerű alternatívája lehet akkor, ha tartósan meg akarják vetni lábukat az egységes európai piacon. E tanulmány következtetései magyar szempontból is fontosak, hiszen a külföldi stratégiai szövetségek szerepe a privatizációban csak mostanában kerül a magyar kutatói figyelem középpontjába.

Pontus Braunerhjelm és *Lars Oxelheim* szerint a lassan növekvő belföldi piacról kifelé nyomuló svéd multinacionális cégek intenzív működőtőke-kivitellel töreksenek arra, hogy minél hamarabb teljes jogú *vállalati résztvevői* legyenek az európai integrációnak. Ezt még azelőtt elérhetik, hogy Svédország is a tagországok sorába lépne. Kifelé forduló stratégiájukat a magas svédországi termelési költségek is indokoltá teszik. Ez az előadás a magyar mikroszférát figyelmeztetheti: a vállalatok EK-piacra való „beépüléséhez” nem szabad várni arra, hogy milyen gyorsan hoz eredményeket Magyarország államközi szintű közeledése az EK-hoz.

A korábbi évekhez hasonlóan az EARIE 1993. évi konferenciája is nagy figyelmet fordított az *átmeneti gazdaságokban* zajló eseményekre. S talán az sem véletlen, hogy az ezen kérdésekkel foglalkozó előadók közül többen is a *privatizációt*, illetve az *ipar strukturális átalakulását* és e két feladat közötti összefüggéseket állították vizsgálódásaik középpontjába.

12 vállalat példáján az angol *Jonathan Hanskel* és *Stefan Szymanski* a privatizáció, átstrukturálás és a verseny termelékenységre gyakorolt hatását elemezte. Megállapították, hogy a versenyhelyzet fokozódása erőteljes termelékenység-növeléssel járt együtt, míg a tulajdonviszonyokban bekövetkező változás (azaz a privatizáció) közvetlenül csak kisebb mértékben javította az adott vállalatok termelékenységét. Ahol azonban a privatizáció révén a vállalati management is jelentősen változott (például a British Coal and Steel esetében), ott ugrásszerű volt a hatékonyságjavulás.

Joshua Charap és *Alena Zemplerova* a cseh gazdaság privatizációs és átstrukturálási jellemzőiről adott képet. Érdekes megállapításuk, hogy az adott vállalat reorganizációjának, illetve átstrukturálásának gyorsasága nagymértékben függ a privatizációs technikától. Ha a vállalatot egy hazai vagy külföldi befektető vásárolta meg vagy „management buy-out” révén került privatizálásra, rendszerint sokkal hamarabb került sor a vállalat rendbetételére, mint más típusú privatizációk esetében. Az előbbi esetekben ugyanis az új tulajdonosoknak világos elképzelésük van a vállalat jövőben követendő útjáról, a kuponos privatizáció esetében viszont a régi vállalatvezetés pozíciói megtartására koncentrálja fő erőfeszítéseit.

A görög *Yannis Katsoulacos* a tulajdonviszonyok változásának a költségesökkenésre gyakorolt hatását, *Julie Ann Elston* pedig a németországi tulajdonosi struktúra és a beruházási szerkezet összefüggéseit elemezte előadásában.

Egy igen aktuális kérdés elméleti megközelítésével foglalkozott az angol *Catherine Price* és *Richard Green* előadása. A privatizáció és a reorganizáció terén egyre gyakrabban felmerülő dilemma, hogy melyik történjen előbb. Az általuk felállított, illetve alkalmazott modell egy érdekes tanulsága, hogy a reorganizáció privatizáció előtti vagy utáni előnyeit nemcsak az adott vállalatnál történtek befolyásolhatják,

hanem az a tény is, hogy az ágazat más vállalatainál mikor kerül sor hasonló lépésekre.

Talán nem tekinthető véletlennek az sem, hogy a konferencián előadást tartó magyar szakemberek mindegyike a privatizáció, a strukturális átalakulás kérdéseit tárgyalta. Nem véletlen, hiszen az ipar jelenlegi helyzetében ezek a feladatok jelentik a gazdaságpolitika prioritásait, s ezeknek a feladatoknak megoldása jár a legtöbb konfliktussal is.

Hamar Judit előadásában a privatizáció, a külföldi befektetések és az ipari struktúraváltás összefüggéseit vizsgálta az elmúlt évek magyar tapasztalatainak tükrében. Elméleti és gyakorlati következtetései megerősítik, hogy sem a privatizáció, sem a külföldi beruházások önmagukban nem oldják meg a gazdaság alapproblémáit, de jelentős mértékben hozzá tudnak járulni az átalakulás célkitűzéseinek eléréséhez. A külföldi befektetések, a vegyesvállalatok számának gyors növekedése vállalati és makrogazdasági szinten egyaránt meghatározó szerepet játszik. Az ismert pozitív és negatív vonások mellett az előadó felhívta a figyelmet a decentralizációs folyamatokra gyakorolt hatásra is, valamint arra, hogy a vegyesvállalatoktól elvárt kedvező impulzusok csak egy megfelelő gazdaságpolitikai környezetben tudnak érvényesülni. Ebben fontos szerepe van a kormányzatnak is, de a tartós megoldást csak a fokozódó demonopolizálás, azaz a verseny erősödése jelentheti.

Inzelt Annamária a privatizáció és az átstrukturálás kapcsolatait elemezte a feldolgozó iparban. Felhívta a figyelmet azokra a lényeges különbségekre, amelyek a feldolgozóipari privatizáció nyugat-európai példái, illetve a közép-európai országok jelenlegi tapasztalatai között figyelhetők meg. Az előadás részletesebben értékelte a magyar vállalatok innovációs képességeinek, illetve lehetőségeinek összefüggéseit a privatizációs folyamatokkal. Kiemelte azokat a pontokat, ahol a vállalati tulajdonosi, illetve szervezeti forma változása különösen kritikus helyzetet teremt.

Botos Balázs előadásának középpontjában ugyancsak a privatizáció és az ipari reorganizáció összefüggései álltak. Hangsúlyozta, hogy a reorganizáció pénzügyi és termelő berendezésekre vonatkozó része gyakran szétválik, ezért az előbb reorganizálni, vagy előbb privatizálni kérdésre általános érvényű választ nem lehet adni. A fizikai reorganizációt, a termelési, szervezési és vezetési struktúraváltást jobb az új, „valódi” tulajdonosra bízni, de a vállalati pénzügyi helyzet konszolidálása ezt a lépést gyakran meg kell előzze. Ilyen esetekben a privatizáció előtti tulajdonos, tehát az átmeneti országokban általában az állam aktív közreműködésére is szükség van. A gondot gyakran az ehhez szükséges erőforrások hiánya jelenti, ezért fontos Magyarország számára a Világbank által felajánlott segítség a hitel- és adósságkonszolidációhoz.

Az Ipargazdasági Kutatások Nemzetközi Társasága 1994. évi konferenciáját Görgörszág rendezti.

Botos Balázs—Török Ádám

- BOWMAN, Cliff: Stratégiai menedzsment. Novotrade Kft. Budapest. 1993. 156 old.
- BRÜLL Mária: Nemzetközi pénzügyi intézmények és magyarországi kapcsolataik. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1993. 281 old.
- CZUCZAI Jenő: Csőd és privatizáció. Építésügyi Tájékoztató Központ. Budapest. 1993. 50 old.
- CSATH Magdolna: Stratégiai tervezés és vezetés. Leadership Kft. Budapest. 1993. 123 old.
- Demográfiai évkönyv 1991. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1993. 524 old.
- DÉNES Gábor—SZOMBATHELYI Ferenc: A monopol helyzetű vállalatok privatizációs stratégiája. Prodinform. Budapest. 1992. 25 old.
- DOBÓ Andor: A privatizálás pályamódosítása. Prodinform. Budapest. 1992. 76 old.
- ÉKES Ildikó: Rejtett gazdaság — láthatatlan jövedelmek: Tegnap és ma. Ékes. Budapest. 1993. 269 old.
- FERENCZNÉ Földvári Katalin (szerk.): Az Állami Vagyonügynökség tevékenységéről. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1993. 270 old.
- FÓTI János (szerk.): 1990. évi népszámlálás 25. Foglalkozási adatok. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1993. 564 old.
- FÖLDESI Tamás (szerk.): Zöld könyv az európai műszaki integrációról és a szabványosítás fejlesztéséről. Szabványkiadó. Budapest. 1993. 185 old.
- GAZDA István: A technológiatranszfer. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1993. 232 old.
- A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere és a tevékenységek tartalmi meghatározása. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1993. 95 old.
- IVÁNYI Attila Szilárd: Innovációs menedzsment. AULA Kiadó. Budapest. 1993. 299 old.
- KEHRER, Daniel: Üzlet és kockázat: Történet azokról, akik mertek. Akadémiai Kiadó. Budapest. 1992. 277 old.

- KEIMER Tibor—KULCSÁR Péter: A kiemelten fontos (szelektív) termelési szféra és technológiai stratégia meghatározása. Prodinform. Budapest. 1992. 32 old.
- KELLY, Aidan—GRIMES, Thomas: A menedzsment elvei. ACCA Hungary Kft. Budapest. 1993. 223 old.
- KEPES Ágnes (szerk.): Hostessek kézikönyve. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1993. 197 old.
- KEREKES János: A vagyonértékelés elveiről és gyakorlatáról. Építésügyi Tájékoztató Központ. Budapest. 1993. 22 old.
- KINDLER József: Fejezetek a döntéelméletből. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem. Budapest. 1991. 274 old.
- KIRÁLY György (főszerk.): 1991. évi IL. törvény a csődeljárásról és a végelszámolásról. VERZÁL. Budapest. 1993. Klny.
- KOPÁNYI Mihály (szerk.): Mikroökonomia. Műszaki Könyvkiadó — AULA. Budapest. 1993. 556 old.
- KOPÁTSY Sándor: Gazdaságpolitikai úttévesztések. Privatizációs Kutató Intézet. Budapest. 144 old.
- KORNAI János: A szocialista rendszer: Kritikai politikai gazdaságtan. Heti Világ-gazdaság Kiadói Rt. Budapest. 1993. 670 old.
- Magyar statisztikai zsebkönyv '92. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1993. 259 old.
- PEARCE, David (szerk.): A modern közgazdaságtan ismerettára. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1993. 644 old.
- MANDEL Miklós: Privatizációs stratégia a kiemelt ágazatokban. Prodinform. Budapest. 1993. 30 old.
- Matematikai—statisztikai módszerek alkalmazása a minőségbiztosításban. Magyar Szabványügyi Hivatal. Budapest. 1992. 41 old.
- MÁTYÁS Antal: A modern közgazdaságtan története. AULA Kiadó. Budapest. 1993. 578 old.
- MOLNÁRFI Sándor: Vagyonértékelés amerikai módra. TŠK Kft. Budapest. 1993. 184 old.
- Munkaügyi kézikönyv. VERZÁL Kft. Budapest. 1992. 250 old.
- Munkaügyi statisztikai zsebkönyv 1992. Országos Munkaügyi Központ. Budapest. 1993. 328 old.
- Networkshop '93: Konferenciaanyag. Pécs. 1993. április 14—16.
- Neumann János Számítógéptudományi Társaság. Budapest. 1993. 310 old.
- NYÉKI József (szerk.): Cégekatalógus: Magyarország 1993. Hírlapkiadó Közlöny-igazgatóság. Budapest. 3 darab.
- RIMLER Judit: Pazarlás az emberrel. MTA Közgazdaságtudományi Intézet. Budapest. 1993. 194 old.

- RÓZSA Éva—SZEGEDINÉ Sebestyén Katalin (szerk.): Hogyan fektethet be Magyarország? Útmutató a külföldi tőkebefektetők számára. MŰSZI. Budapest. 1993. 155 old.
- SZELÉNYI Iván: Harmadik út? Polgárosodás a vidéki Magyarországon. Akadémiai Kiadó. Budapest. 1992. 249 old.
- Társadalomtudományi kutatások Magyarországon 1986—1991. TÁRKI. Budapest. 1992. 689 old.
- TARTSAY Vilmos: A marketing európai gyakorlata. Alfa Stúdió Kft. Budapest. 1993. 224 old.
- Területstatistikai évkönyv 1991. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1993. 267 old.
- TOFFLER, Alvin: Hatalomváltás: Tudás, gazdaság és erőszak a XXI. század küszöbén. Európa Kiadó. Budapest. 1993. 653 old.

*1993. május és október között megjelent könyvek.



316663

Sztruktúrák Szervezetek Stratégiák

Ipargazdasági Szemle 1993/3-4

Patrick A. Messerlin

A közép és kelet-európai országok külkereskedelmi kapcsolatai

Jozef M. van Brabant

**Kormányzás, állam és iparpolitika
Kelet-Európában**

Ványai Judit

**Az iparfejlesztés regionális megközelítése
Franciaországban**

Fóti Klára

Foglalkoztatási dilemmák

Pálinkás Jenő

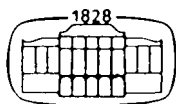
A fénytávközlés elterjedése Magyarországon



Az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet folyóirata

Sztruktúrák Szervezetek Stratégiák

Ipargazdasági Szemle
XXIV. ÉVFOLYAM
1993. 3-4. szám



BUDAPEST

MAGYAR
TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖNYVTÁRA

Szerkeszti a szerkesztőbizottság

Főszerkesztő: Török Ádám
Szakmai szerkesztő: Viszt Erzsébet

A folyóiratot tervezte: Kempfner Zsófia

E számunk szerzői

Patrick A. Messerlin, Institut d'Etudes Politiques de Paris, **Jozef M. van Brabant**, ENSZ, New York, **Ványai Judit**, MTA IVKI, **Fóti Klára**, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, **Pálinkás Jenő**, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, **Lakatos Béla**, Gazdaságkutató Rt., **Inzelt Annamária**, Innovációs Kutató Központ, **Seres Antal**, MTA IVKI

A kiadásért felel az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézetének igazgatója. Szerkesztőség: MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet. 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45. Telefon: 185-3774. • Megjelenik negyedévenként. Példányonként megvásárolható a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Iroda, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. sz. alatti hírlapboltjában. • Előfizetési díj egy évre 400 Ft. Terjeszti a Magyar Posta • Előfizethető a Hírlapelőfizetési és Lapellátási Irodánál (HELIR Budapest V., József nádor tér 1.) • Postacím: 1900 Budapest – közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a HELIR 215-98162 pénzforgalmi jelzőszámra. Indexszám: 25.394 • ISSN 1215-2463

KORREKT Nyomdaipari Kft. Budapest. Felelős vezető: Barkó Imre ügyvezető igazgató

BEVEZETŐ

Folyóiratunk 1993. 3-4. számának cikkei a gazdasági átalakulás és az iparfejlődés, illetve az iparpolitika néhány fontos hazai, illetve nemzetközi összefüggését taglalják. A tanulmányok a szerkesztők szándéka szerint olyan tematikus sorrendben követik egymást, amelyben a nemzetközi összehasonlítás, az átalakulás világ gazdasági alkalmazkodási aspektusa adja meg a folyóiratszám alaphangját. A gazdaságpolitikai tárgyú cikkek a rovat címétől látszólag eltérően speciális témákat tárgyalnak, de ezzel valójában a mikro- és a mezoszemlélet gazdaságpolitikai fontosságára kívánnak felhívni a figyelmet.

Ebben a rovatban tudománypolitikai áttekintést is közlünk azzal a céllal, hogy a hazai ipar mellett a magyar ipargazdaságtan korszerűsödéséről is képet adjunk. Vállalatgazdasági rovatunk ugyancsak tükrözi e folyóiratszámunk nemzetközi szemléletét. Japán esettanulmánnyal indít, majd a magyarországi vegyesvállalatokról közöl két elemzést.

Patrick A. Messerlin párizsi egyetemi tanár munkásságának középpontjában a kereskedelem-politikai eszközök alkalmazása, illetve a volt KGST-tag közép-európai országok és az EU közötti társulási szerződések kereskedelem-politikai tartalma áll. Most azt a nemzetközileg is nagy figyelmet keltett tanulmányát közöljük, amely a társulási szerződések deklarált aszimmetriáját veszi kritika alá. Az elemzés jól érzékelteti, hogy a társulási megállapodások komoly haladást jelentettek ugyan az előző, rendezetlen állapothoz képest, tartalmuk azonban nem tükrözi a partnerek közötti fejlettségi különbség tényleges mértékét.

Jozef M. van Brabant esszéje az állam, illetve az iparpolitika lehetőségeit és szerepét elemzi a kelet-európai átalakulásban. A piacgazdaság kiépülése egyes vélemények szerint szükségszerűen fosztja meg a gazdaságpolitikát szektorális eszközeitől és tartalmától. Ebből akár az is lehet a következtetés, hogy az iparpolitika káros tervgazdasági örökség, tehát teljesen ki kell iktatni a gazdaságpolitikából. Van Brabant ennél mérsékeltabb és - úgy tűnik - megalapozottabb állásfoglalásában kísérletet tesz az iparpolitika helyének és határainak kijelölésére az átalakuló országok gazdaságpolitikájában.

A magyar iparfejlődés regionális aspektusai előtérben vannak azóta, hogy a foglalkoztatás, a termelés és a működőtőke-import regionális egyenlőtlenségei újfajta gazdasági egyensúlyzavarokkal fenyegetnek. Ványai Judit

tanulmánya az MTI IVKI vezetésével nemrégiben befejezett egyik ACE-kutatás francia tapasztalatait összegzi a regionális iparpolitikáról.

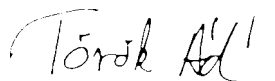
A magyar gazdasági átalakulás fő munkaerőpiaci hatásaként a közvélemény a munkanélküliség növekedését tartja számon. Fóti Klára ennél árnyaltabb megközelítés szükségességére figyelmeztet, miközben felhívja a figyelmet a munkaerőpiaci eszközrendszer fogyatékoságaira is.

Következő tanulmányunk egy másik közhiedelemmel szemben hoz ellenpéldát. A korszerű technológiák magyarországi elterjedése sokszor valóban lassú a pénzhiány és a rossz fogadókészség miatt. Pálinkás Jenő elemzése a fénytávközlés gyors magyarországi elterjedéséről a vállalatok számára követendő, a K+F politika számára pedig megszívlelendő példával szolgál.

A Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdasági Bizottsága egy-másfél évtizedenként elemzést ad közre tudományterületünk hazai állapotáról. A most közölt áttekintés előzménye még 1975-ben jelent meg. Ez az anyag tehát nemcsak a szűkebb tudományterület alapvető átalakulásának hosszú korszakát fogja át, hanem szélesebb érvényű gazdaság- és tudománypolitikai tanulságokat is ígér.

A japán politikai és gazdasági életben az elmúlt egy-két évben egymást követik a válságjelenségek, a vállalatok szervezettségét és teljesítőképességét azonban világszerte változatlanul követendő példának tekintik. Inzelt Annamária tanulmánya egy különösen sikeres japán elektronikai cég K+F szervezetét és menedzsmentjét elemzi. E szervezet többszintű hierarchiája, a döntési szintek sokrétű kapcsolatrendszere a Magyarországon ismertebb angol-szász modellekkel kínál érdekes párhuzamot.

A vegyesvállalati témákat érintő szerzőink közül Lakatos Béla a külföldi tulajdonú vállalatok K+F tevékenységét mutatja be, Seres Antal tanulmánya pedig ennek a különösen dinamikus vállalatcsoportnak a külgazdasági és pénzügyi teljesítményét elemzi.



főszerkesztő

TARTALOM

KÜLGAZDASÁG

| | |
|--|----|
| Patrick A. Messerlin: A közép- és kelet-európai országok külkereskedelmi kapcsolatai | 9 |
| Jozef M. van Brabant: Kormányzás, állam és iparpolitika Kelet-Európában | 34 |
| Ványai Judit: Az iparfejlesztés regionális megközelítése Franciaországban | 56 |

GAZDASÁGPOLITIKA

| | |
|---|----|
| Fóti Klára: Foglalkoztatási dilemmák | 65 |
| Pálincás Jenő: A főnyttávközlés elterjedése Magyarországon | 75 |
| Helyzetelemzés az Ipargazdasági Bizottság tudományterületéről | 85 |

VÁLLALATGAZDASÁG

| | |
|--|------------|
| Inzelt Annamária: Egy japán nagyvállalat kutatási-fejlesztési szervezete | 99 |
| Lakatos Béla: Innováció és K+F a vegyesvállalatoknál | 103 |
| Seres Antal: A vegyesvállalatok jövedelmezősége és exportja | 118 |
| A szakterület új könyvei | 127 |

CONTENTS

INTERNATIONAL ECONOMICS

| | |
|---|----|
| P.A.Messerlin: Trade Relations of the Central and Eastern European Countries | 9 |
| J.M.van Brabant: Governance, State and Industrial Policy in Eastern Europe | 34 |
| Judit Ványai: Regional Industrial Development in France | 56 |

ECONOMIC POLICY

| | |
|---|----|
| Klára Fóti: Employment Policy Dilemmas | 65 |
| Jenő Pálinkás: Diffusion of Optical Telecommunication in Hungary | 75 |
| Industrial Economics Commission of the Hungarian Academy of Sciences: Industrial Economics Research in Hungary | 85 |

INDUSTRIAL ECONOMICS

| | |
|---|-----|
| Annamária Inzelt: R+D Organisation of a Japanese Enterprise | 99 |
| Béla Lakatos: Innovation and R+D at the joint ventures | 103 |
| Antal Seres: Profitability and exports of joint ventures | 118 |

| | |
|------------------|------------|
| New Books | 127 |
|------------------|------------|

SUMMARY OF THE ARTICLES

Patrick A. Messerlin

Trade Relations of the Central and Eastern European Countries

The article presents that despite the asymmetry of the Association Agreements between the former CMEA countries and the European Union, the agreements manifest a progress to the past when trade policy was unregulated and their contents do not reflect the differences of the partners' state of development.

Jozef M. van Brabant

Governance, State and Industrial Policy in Eastern Europe

The article analyses the role of state and industrial policy in the transition of the Eastern European countries. It shows how industrial policy can play a constructive role in creating conditions that are conducive to generating more effective resource allocation.

Judit Ványai

Regional Industrial Development in France

Bretagne and the city of Rennes is a good example to show how the actors of the local political and economic life cooperate with the state in order to take part in the relocation process to attract factories which leave Paris, to strengthen the R+D potential in the region, to help the new small companies in industrial zones, ~Technopolis~.

Klára Fóti

Employment Policy Dilemmas

The paper highlights some impacts of the trade reorientation and the transition process on employment. It shows that the impacts of the adjustment process on the labour market are ambiguous, but currently the negative effects seem dominate.

Jenő Pálinkás

Diffusion of Optical Telecommunication in Hungary

The article presents the reasons and the ~price~ of the unusually rapid diffusion of the optical telecommunication which gained importance at the beginning of nineties in Hungary.

Annamária Inzelt

R+D Organisation of a Japanese Enterprise

The R+D activity is embodied in a three level organisation in the Japanese enterprise presented in the article. It shows how far it has served the competitiveness and why it has to be changed in a few years.

Béla Lakatos

Innovation and R+D activity at the Joint Ventures

The article presents the reasons why activities relating to innovation, R+D and investment have been more intensive at joint ventures than at Hungarian companies.

Antal Sere

Profitability and Exports of Joint Ventures

The author presents that foreign investments have not improved the achievements of industry in 1991-1992. However, the data concerning profitability and exports are above average in case of joint ventures.

Patrick A. Messerlin

•

A közép- és kelet-európai országok külkereskedelmi kapcsolatai¹

BEVEZETÉS

Ellentétben a makrogazdaságpolitikákkal a külkereskedelmi politikák rendszerint folyamatosan és lassan változnak. Az 1990 közepétől 1991 végéig tartó rövid időszak drámai változásait követően a közép- és kelet-európai (a továbbiakban KKE) országok külkereskedelmi kapcsolatai visszatértek korábbi tipikus fejlődési ütemükhöz.

E kereskedelmi kapcsolatok az illúziók és az elszalasztott lehetőségek egyre hosszabb sorának történeteként is leírhatók. A berlini fal leomlását követően számos nyugati intézmény és kormány remélte, hogy a KGST-ből valami megmenthető. Ezek az intézmények csak vonakodva ismerték fel, hogy a KGST-szabályok által kialakított kereskedelmi cserekapcsolatoknak csak a töredéke képes túlélni a piaci erők megjelenését, és hogy a KGST sorsa megpecsételődött. Az a vélemény, mely szerint a korábbi KGST-országok közötti kereskedelmi áramlások jelentősek lesznek a jövőben (különösen, amikor a KKE-országok magas jövedelmei erős ágazaton belüli csere kialakulását fogják eredményezni), minden valószínűség szerint helytálló. Mindez nem jelenti azonban azt, hogy a nyolcvanas évek második felében a KKE-országokra kényszerített külkereskedelmi szakosodási irányok fokozatosan átalakíthatók lennének a piaci viszonyok közt is fenntartható irányzatokká, és hogy a KGST fennmaradhatna az átmenet időszakában is. Hasonlóképpen, az ötvenes évek Nyugat-Európájában kialakítottéhoz hasonló fizetési unió létesítéséhez fűzött remények sem számoltak az ötvenes évek és a kilencvenes évek Európája közti lényeges különbségekkel. Végül, de nem utolsósorban, a kilencvenes évek egyetlen vonatkozásban nem különböznek az ötvenes évektől, nevezetesen a kereskedelem-politika tekintetében (amely mindig is hajlott a szűklátókörűségre és az importversenynek kitett iparágak szempontjainak túlzott méltányolására). Az ötvenes években a színt egyetlen ország uralta, s ez képes volt összehangolni kereskedelem-politikáját a hosszú távú partnerek érdekeinek

¹ A cikk alapjául szolgáló előadás „Kelet-Európai gazdaságok átalakulása, 1989-1993: Kritikai értékelés és kiutat a válságból” című konferencián (1993. november 21-25. Bécs) hangzott el, amelyet a Wiener Institut für Wirtschaftsvergleich szervezett. Az előadás angolul megjelenik a ~Transformation on the European Economics 1989-1993~ címmel a konferencia előadásait közreadó kötetben (Szerk.: Christopher T. Saunders, The Macmillan Press Ltd, London & Basingstoke)

figyelembevételének szükségességéről kialakított erőteljes politikai nézetekkel - ebből következően számottevő áldozatok vállalására volt kész saját otthoni érdekei terén. Semmi hasonló jelenség nem tapasztalható a kilencvenes évek elején.

Az előbbieket követve a KKE-országok kereskedelmi kapcsolatai lassacskán egy ördögi örvény törvényeinek engedelmeskednek - a nyitottság hiánya vagy a KKE-kereskedelmi partnerek növekvő protekcionizmusa ösztönzést ad a KEE-országok további kereskedelmi elzárkózásának. Ez különösen igaz, ha a KKE-országok és a az EK- valamint az EFTA-országok közötti kereskedelmi kapcsolatokat tesszük vizsgálat tárgyává.

A cikk szerkezete a következő: Az 1. rész felvázolja azt a globális képet, ami az aggregált kereskedelmi áramlási adatokból kirajzolódik, és ezeket összefüggésbe hozza az 1989 és 1992 közötti kereskedelempolitikák nagyívű leírásával (melynek során különös figyelmet fordít az EK kereskedelempolitikájára, minthogy ez dominálja napjainkig a színteret). A cikk a továbbiakban megkísérel magyarázatot adni arra, miért mentek rossz irányba az ügyek - különösképpen: miért szembesült a KKE-országokból származó import növekedésének a pusztító perspektívája (amely realizálódása esetén is csupán elhanyagolható töredékét tenné ki a gigantikus EK-gazdaságnak) ilyen erőteljes ellenállással az EK részéről (és kisebb mértékben az EFTA részéről). A 2. rész az elmúlt két év vitáinak főbb okait, az egyes országok által a kezdeti hibák kiküszöbölésének reményében bevezetett változtatásokat, valamint ezen intézkedések inadekvátságát tárgyalja. A 3. rész a lehetséges teendőket veszi szemügyre. Néhány javaslatot fogalmaz meg, amelyek elfogadásával egyaránt csökkenthetők lennének az EK-EFTA oldalon illetve a KEE oldalon elkövetett hibák következményei. A cikk hat KEE országot fog át: Bulgáriát, Csehországot és Szlovákiát, Magyarországot, Lengyelországot és Romániát, s ebből a csoportból kiemelten kezeli a Közép-Európai Szabadkereskedelmi Társulást (a továbbiakban: CEFTA) megalapító országokat, nevezetesen Csehországot és Szlovákiát, Magyarországot és Lengyelországot. Az Oroszországot és a korábbi Szovjetunió tagállamait (továbbiakban: ex-SZU) érintő külkereskedelmi kérdésekre a tanulmány nem tér ki. Mindamellett, az országok ezen új csoportjára is érvényes tanulságok vonhatók le a KKE-EK-EFTA kereskedelmi kapcsolatok elemzéséből.

1. GLOBÁLIS HELYZETKÉP

A „nagy Európához” fűzött hatalmas remények gyorsan elszálltak - főleg az első megközelítésben elhanyagolhatónak tűnő kereskedelmi érdeksérelmek sokasága miatt. A politikai remények és a kereskedelmi megfontolások közötti éles kontrasztok egy olyan helyzet létrejöttéhez vezettek, amelyben az EK- és az EFTA-országok KKE-exportot akadályozó kereskedelmi korlátozásai egyfajta mélyen átértzett lelkiismeretfurdalással társultak a nyugat-európai oldalon. Ez az állapot az EK- és EFTA-országokat sietős kereskedelempolitikai lépésekre ösztökölte - pillanatnyilag szem előtt veszve a mélyen rejlő gátló tényezőket, vagyis azokat a belső gazdaságpolitikai gondokat, amelyek némely vonatkozásban meghatározzák a külkereskedelmi problémák kezelését. Mindennek következtében az EK- és EFTA-országok csak csekély mértékben korrigálták a kezdet kezdetén elkövetett döntési hibákat. Valójában az EK és az

EFTA KKE-országokkal szembeni kereskedelempolitikájának lényegbevágó változása szükségessé tenné az EK és az EFTA belső „ipar” (ágazati) politikáinak” mélyreható módosítását - beleértve a Közös Mezőgazdasági Politikát (közismert angol rövidítéssel a CAP) és annak EFTA-beli megfelelőjét, valamint a kulcsfontosságú szektorokban (személygépkocsigyártás, textilipar, ruházati ipar és az acélipar) követett rejtett versenykorlátozó gyakorlatot.

Kereskedelmi áramlások és kereskedelempolitikák

Az 1. táblázat bemutatja az EK és az EFTA KEE-országokból származó importjának és oda irányuló exportjának nagyságát az 1989-1992 években.² Három fontos következtetés adódik ezek alapján. Első: az OECD-n kívüli országokba irányuló kereskedelmi áramlások csökkentek, míg az OECD-országokkal folytatott kereskedelmi csere számottevően kiterjedt. Második: az EK volt a fő haszonélvezője ennek az új kereskedelmi struktúrának, hiszen azok az EFTA-országok - különösen Finnország és Svájc -, amelyek szorosabb kereskedelmi kapcsolatokat ápoltak a KKE-országokkal 1989 előtt, külkereskedelmük visszaesését szenvedték el. Végezetül: az átmenet időszakában Csehország és Szlovákia, valamint Magyarország (továbbá Lengyelország 1991-ben) általában külkereskedelmi többletet mutattak fel, s ez a fejlemény komoly érv volt a kereskedelempolitikai nyitottság mellett, szemben a politikailag befolyásos (de közgazdaságilag téves) protekcionista érvekkel, melyek szerint külkereskedelmi deficit esetén szükség van a védelemre.

A külkereskedelem nemzetközi arányaiban végbement mély változásoknak ez a nagyvonalú képe érzékelteti azokat az új gazdasági erőket is, amelyek átalakítják a KKE-országokat (például korábban a KGST határozta meg a komparatív előnyöket, napjainkban az előnyöket a piac definiálja). A globális kép a kereskedelempolitikák változását is kifejezi.

Az 1989 és 1993 közötti időszakban a KKE-országok kivetele figyelemreméltóan gyorsan és erőteljesen reagált az EK kereskedelempolitikájának változásaira, valamint a saját országok kereskedelempolitikai lépéseire, amennyiben ezek a változások elég számottevőek voltak. Az 1989 és a társulási szerződések aláírása közti periódusban nem az együttműködési megállapodások jelentették az EK kereskedelempolitikájában a jelentős változást, hanem az EK *egyvoldalú* döntése a legtöbb termék behozatali kvótájának megszüntetéséről vagy felfüggesztéséről (a mezőgazdasági termékek, a szén, a vas és acél, a textil és ruházati cikkek kivételével). Ugyanekkor a CEFTA országok kereskedelempolitikájában bekövetkezett *egyvoldalú* módosítások még drámaibbak voltak. E jelentős változások előtt, mint azt a 2. táblázat illusztrálja, az összes KKE-ország összes EK-importon belüli részesedése csökkent vagy csak elhanyagolható mértékben nőtt. E változásokat követően (és a Társulási Megállapodá-

² A külkereskedelmi adatok gyűjtésével kapcsolatban három különböző probléma nehezíti meg a külkereskedelmi politikák hatásának elemzését: (1) a KGST-rendszerben használt hivatalos árfolyamok összehasonlíthatatlanná teszik az 1990 előtti és utáni idősorokat, (2) a Harmonizált Rendszerre (HIS) való áttérés, valamint az új vámeljárások bevezetése a legtöbb KKE-országban jelentős problémákat okoz a külkereskedelmi adatok minőségét illetően, (3) az Egységes Piac kialakítása az EK-n belül is a korábbinál bonyolultabbá és kevésbé megbízhatóvá tette a külkereskedelmi adatgyűjtést.

sok aláírása előtt, valamint a KKE-országok új kereskedelempolitikai irányzatainak elfogadását megelőzően) az említett havi aráynövekedési ráták pozitívak és jelentékenyek voltak.³

Mindkét oldal kereskedelempolitikája számít, ezt a megállapítást alátámasztja az a (2. táblázatban tettenérhető) tény, hogy a KKE-EFTA kereskedelem áramlásai ugyanazon a fejlődésen mentek keresztül, mint a KKE-EK árucseré, csak majdnem egy év időeltéréssel. Ez a késedelem annak a körülménynek tudható be, hogy az EFTA-országok tudatosan átengedték az EK-nak a kezdeményezést a kereskedelempolitika terén (a kereskedelmi torzítások csökkentése érdekében).

A külkereskedelmi adatok ugyanakkor nem utalnak arra, hogy az EK-nak a KKE-országokkal megkötött Társulási Megállapodásai (amelyek 1992 márciusától hatályosak) egy másik jelentős váltást képeznének az EK külkereskedelmi politikájában.⁴ 1992-ben az EK összes importján belüli részarányok növekedési rátái lényegesen alacsonyabbak voltak, mint az EK-mennyiségi korlátozások egyoldalú megszüntetésétől a Társulási Megállapodásokig eltelt időszakban.

A Társulási Megállapodások

Mint közismert, a Társulási Megállapodások aprólékos elemzése arra a következtetésre vezet, hogy ezek a Megállapodások az alábbiakban összegezhető három fogyatékoságban szenvednek.⁵ Hasonló megfigyelések érvényesek a KKE-országok és az EFTA között létrejött szabadkereskedelmi megállapodásokra.

Először: a Megállapodások - a mennyiségi korlátozások megszüntetéséhez és felfüggesztéséhez viszonyítva - kevés olyan új kereskedelmi engedményt tartalmaznak az EK oldaláról, amelyek rövid távon értékesek lennének a KKE-országok számára. A Megállapodások számottevő vám és mennyiségi korlátozásokat tartanak fenn a mezőgazdaságban valamint a textil és a ruházati iparban - vagyis kettőben a KKE négy legnagyobb volumenű exportárucsoportja közül. Továbbá, az EK által a Megállapodásokban vállalt liberalizációs elkötelezettségeket gyengítik a biztonsági záradékok (safeguard provisions), amelyek az EK számára lehetővé teszik, hogy könnyedén kibújjon kötelezettségei alól - felidézve az EK-kereskedelempolitika „visszafordíthatóságának” állandó és jelentős kockázatát. 1992 nyarán ezek a kockázatok az acéltermékek esetében - amely egy másik nagyvolumenű KKE-exportárucsoport - ténylegesen tetet öltöttek, megvalósultak, amikor az EK vámkvótákat vezetett be a Csehország és Szlovákia által exportált acélárukra, és visszaállította az EK megfigyelési rendszerét a KKE-országokból származó acélexportra.

³ E havi növekedési ráták számítása az OECD havi kereskedelmi adatain alapszik (forrás: OECD, Monthly Statistics of Foreign Trade, Series A, különböző számok), amely nem minden vonatkozásban áll összhangban az 1. táblázat alapjául szolgáló IMF külkereskedelmi adatbázissal.

⁴ A KKE-országok és az EFTA közötti szabadkereskedelmi megállapodások megkötése utáni időszakra vonatkozóan a 2. táblázatban szereplő számokat óvatosan kell értékelni, hiszen mindössze néhány hónapos időszakról van szó. Nem állnak rendelkezésre adatok az EK és Románia illetve Bulgária közötti külkereskedelemtől e harmadik periódusra nézvést.

⁵ Részletesebben lásd Rollo (1991), Sapir és Prusa (1991), Messerlin (1992), Portes (1992) valamint Winters (1992) munkáit.

Másodszor: a KKE-országok a Megállapodásokat egyfajta hivatkozásként használták fel arra, hogy egyoldalúan növeljék az EK-n kívüli országokkal szembeni kereskedelmi akadályokat (s ebben némelykor EK-hivatalnokok támogatására is számíthattak). E változásoknak valószínűleg hosszútávú gazdasági hatásai és járulékos költségei lesznek: növelik a kereskedelmi torzítások esélyeit az európai regionális integráció előrehaladása során.

Végül: a Társulási Megállapodások előirányozzák a KKE-exportőrök kulcsfontosságú exportpiacain a verseny csökkentését. Kiváltképpen ez a helyzet a textil- és a ruházati termékek esetében, aholis külön kvótákat alakítottak ki az EK-inputokat felhasználó KKE-kivitel számára, függőbbé téve ezáltal a KKE-cégeket az EK-válmálalatoktól, mint amennyire szabadversenyess feltételek mellett váltak volna. Napjainkban ugyanez a helyzet az acéltermékek (csövek) esetében.

Miért olyan korlátozottak a Társulási Megállapodások?

A berlini fal leomlása keltette remények és a (tíz évre előtekintő) Társulási Megállapodások közötti szakadék oly tátongó, hogy felmerül a következő kérdés: mik voltak az indítékai a Megállapodások szűklátókörűségének és rövidlátásának?

A Megállapodások tárgyalása során könnyedén felmérhető volt, hogy a KKE-országok kivitele nem fenyegethette komolyan az EK és az EFTA iparát. A KKE-gazdaságok egyszerűen túl kicsik ahhoz, hogy az EK (viszonylagosan) óriási gazdaságára valamiféle nagy hatással lehessenek. Mint azt a 3. táblázat bemutatja, az EK GDP-je és a hat KKE-ország összesített GDP-je közötti nagyságrendi különbség 29-szeres (az érvényes valutaárfolyamokon számolva) avagy 9-szeres (vásárlóerő-paritáson kalkulálva), továbbá a hat KKE-ország összevont GDP-je (hivatalos valutaárfolyamokon mérve) alacsonyabb a holland GDP-nél, vagy kétszerese annak, vásárlóerő-paritáson számolva.

Ilyen körülmények között nem lehetett meglepetés, hogy a KKE-exportőrök az EK fogyasztásának csak nagyon szerény hányadát tudták megszerezni - még azokban szektorokban is, amelyekben a KKE-országok oldalán komparatív előnyök voltak feltételezhetők. Az Aghion és társai (1991) által elvégzett egyszerű számítások szerint a KKE-kivitel (a legvalószínűbb esetben) az EK-fogyasztás durván 0.5 százalékát hódíthatta volna meg (az érzékeny szektorokban érték volna el a legmagasabb piaci hányadot, összességében 1.5 százalékot, kivéve a mezőgazdasági termékeket, ahol a KKE az EK-fogyasztás 3.5 százalékát elégítette volna ki).

Rollo és Smith (1992) főbb vonalaiban hasonló következtetésre jutottak a KKE-országoknak az EK-gazdaságra gyakorolt szerény hatását tekintve. Ezen túlmenően, kifinomult modelljük különösen érdekes volt abból a szempontból, hogy lehetővé tette a Társulási Megállapodások szűklátókörűségét illetően egy további hipotézis clemzését: nevezetesen, kielégítő magyarázatul szolgál-e a KKE-export globális hatásának az EK-régiók közötti egyenlőtlen megoszlása? Rollo és Smith nem talál arra utaló bizonyítékot, hogy az EK veszteségei egyes régiókra koncentrálnának, akár csak az „érzékeny” szektorok esetében is. Megvizsgálják például a várakozások szerint két milliárd dolláros (nyersanyag és feldolgozott élelmiszer formájú) agrár-export EK-n belüli hatásait. Kimutatják, hogy az import ilyen nagyságrendű

növekedésének az EK-ra gyakorolt összesített hatása a kis költség vagy kis nyereség tartományba esik. Akkor jár csekély veszteséggel, ha a mezőgazdasági lefölözési árak változatlanok maradnak: ekkor a KKE export várható emelkedése közel két milliárd ECU-s jövedelemtranszfert eredményezne a KKE-országok javára. Kismértékű nyereség adódik akkor, ha az EK-árak szabadon változhatnak a KKE-országokból származó import hatására: ekkor az EK farmerei 3.7 milliárd ECU-t veszítenének a kiesett bevételek formájában, az EK-beli fogyasztók 3.9 milliárd ECU-t nyernének, s az EK adófizetői 1.8 milliárd ECU-t takarítanak meg a költségvetési terhek csökkenése révén - a nettó egyenleg: közel 2 milliárdos nyereség (feltételezve, hogy az EK Bizottság politikai szükség esetén megtéríti az EK-farmerek veszteségeit). Elemezve a nyereségek és veszteségek EK-tagországok közötti megoszlását, Rollo és Smith nem tapasztalta a veszteségek meghatározott EK-régiókban való koncentrációját - leszámítva talán Görögországot.

Egy további magyarázó tényező lehetne az EK KKE-országok irányába történő bővítése esetén felmerülő EK költségvetési kiadások nagysága - különösen az EK regionális politikájának költségeiről, vagyis főleg az EK „gazdag” régióiból a „szegény” régiókba áramoltatott „strukturális alapokról” van szó (amely rendszer a tagállamokat nettó donorkra illetve haszonélvezőkre osztja). Az EK KKE-országok felé való bővítése tetemes hatást gyakorolna a „strukturális alapok” nagyságára, megoszlására (valójában sokkal nagyobb, mint a mezőgazdasági lefölözési és támogatási rendszerhez (CAP) kapcsolódó átutalásoknál), amint ezt egy CEPR (1992) számítási szimulációja is jelezte. A 4. táblázat, amely a CEPR jelentés eredményeit tartalmazza, azt mutatja, hogy a strukturális alapokhoz kapcsolódó összes pénzáttalás összege nagyjából 13 milliárd ECU-t tenne ki (a KKE-országok 1989. évi gazdasági teljesítménye alapján). Ezen túlmenően a CEPR-tanulmány két további megállapítást is tesz, amelyek nagyon érdekesek, minthogy ellentmondó konklúziókra vezetnek. Egyfelől, ezeknek az alapoknak majdnem 70 százaléka két KKE-országba irányulna (Lengyelországba és Romániába). Az, hogy az EK bővülésével kapcsolatos költségvetési problémákat korlátozza a nehézségekkel küzdő országok száma, magában rejti, hogy a kompromisszum megtalálása valószínűleg könnyebb, mint korábban várható volt. Másfelől, a KKE-ba irányuló transzferek nagysága viszonylag érzéketlen a KKE-országok gazdasági teljesítménye tekintetében: míg a KKE-országok teljesítménye megkétszereződik az 1989. évi színvonalhoz képest, az alatt a KKE-régióba áramló transzferek kb 10 százalékkal nőnek (minthogy az EK jelenlegi mechanizmusa szerint a KKE-hozzájárulások növekednek, leszámítva amikor a KKE-régióba irányuló átutalások növekednek). Ez az eredmény azt sugallja, hogy az EK KKE-országok irányába történő bővítésének költségvetési akadályai nem fognak elhárulni a KKE-országok következő években várható növekedésével - amennyiben a strukturális alapokra vonatkozó EK szabályok nem módosulnak.

2. SEKTORÁLIS JELLEGŰ KERESKEDELMI VITÁK

Az előző részből az a következtetés vonható le, hogy a KKE-országok gazdasági hatása *önmagában* csekély lehet ugyan, de mégis elégséges lehet ahhoz, hogy az EK-t házi használatú szabályai nagy részének felülvizsgálatára ösztökélje. Ilyen

körülmények között elburjánoztak a kereskedelmi viták, különösen, hogy mindegyik meglehetősen hasonló vonásokat mutat: a közvetlenül érintett érdekek egyik szektorban sem számottevőek, ám a KKE-export megzavarja azt a nyugalmas üzletmenetet, amely az EK-gazdaságpolitika harminc éve alatt kialakult. Ebben a részben négy jólismert szektor - a mezőgazdaság, a textil- és ruházati ipar, az acélipar és a vegyipar - legfrissebb fejleményeit vesszük szemügyre, e szektorok adják a KKE-kivitelének zömét.

Mezőgazdaság

A mezőgazdaság a legelkeseredettebb viták tárgya. Az EK Társulási Megállapodásbeli kereskedelmi engedményei minimálisak voltak, és ezek az EK által a KKE-országokra kényszerített oly nagyszámú szabályozással párosultak, hogy a további események elégtelenségnek bizonyultak a KKE-országoknak az EK protekciónizmusától való védelemre. Például, a KKE-országokbeli húsok *de facto* csak akkor exportálhatók az EK-ba, ha az EK hatóságok által elfogadott üzemekben dolgozták fel, ezek száma korlátozott és a lista az EK hivatalos újságjában kerül kihirdetésre. Mindezen erős korlátok meglelte sem háritotta el 1993 kezdetén azt, hogy az EK azonnali beviteli tilalmat érvényesítsen a KKE-országok húskivitelével szemben, állategészségügyi hivatkozással - jóllehet nem bizonyosodott be, hogy a fertőzött hús a KKE-országok termelésével kapcsolatban állt.

Az EK egy új engedmény-csomagot dolgoz ki. A javaslatok közt szerepel olyan ke-reskedelmi engedmények felajánlása, amelyek nagyon aprólkosan meghatározott termék-csoportokra vonatkoznak. Ugy tűnik, hogy ez a megközelítés nem megy túl messzire: az engedmények valószínűleg csekélyek, és gazdasági hatásuk várhatóan súlyosbítja a torzításokat annak révén, hogy egyes mezőgazdasági termékek csekély védelemben részesülnek, míg más agrártermékek védelme rendkívül magas színvonalon marad.

E szektorban felmerül egy olyan általánosítható téma, amely más szektorokat is érint. Ha valamely egyoldalú EK-kezdemenyezés (így: az EK mezőgazdasági külke-reskedelmi korlátainak lebontása) nem jöhet reálisan szóba, akkor igen kevés remény marad arra, hogy kielégítő megoldás található bilaterális (KKE-EK vagy KKE-EFTA) szinten. A KKE-országok alkuereje kicsi, és a potenciális nyereségek igen csak szerények. E körülmények közt a megoldás az Uruguayi GATT-forduló során formálódó szabályokon múlik: kevesebb korlátot a mezőgazdasági termékek cseréje elé és több közvetlen támogatást a termelőknek. Ez a megoldás lényeges változást jelent a KKE-országok számára - kevésbé kell Brüsszelre figyelni és jobban Genfre - , amint ezt a tanulmány 3. részében elemezzük.

Textil- és ruházati ipar

Eddig az EK textiláruk és ruházati termékek vonatkozásában 1990. óta bevezetett liberalizációs lépései a Társulási Megállapodások keretein *kívül* és a különféle termékcsoportokra kialakított kvótákon alapuló hagyományos Multiszál Egyezményen

belül történtek. Az EK által a KKE-országoknak nyújtott kvóták nagysága növekedett ugyan, ám az EK mindeddig nem kötelezte el magát határozottan és jól körülírhatóan a teljes liberalizálás mellett.

A KKE-exportőrök 1989-ig velük erős hátrányos megkülönböztetéssel szembesültek az EK részéről. Exportjuk azokban a termékcsoportokban koncentrált, amelyek vámtarifái a legmagasabbak az EK-ban ebben a szektorban: a KKE-országokból származó textil- és ruházati kivitelre érvényes EK-vámok átlaga 12.4 százalék volt, míg az MFA hatálya alá tartozó összes termék EK-átlagvámja 8.8 százalékot tett ki. Ami az EK részéről a KKE export számára megállapított kvótákat illeti, nagyon sajátos szabálynak engedelmeskedik ezek eloszlása: a KKE-országoknak vagy nagyon csekély vagy nagyonis számottevő rész jutott az egyes termékeknél az EK-globálkvótájából. Mindennek credőjeként a KKE-export nagyon szerényen részesedett az EK importjából - hányada nem érte el az egy százalékot, legalábbis egy maroknyi eset kivételével.

1990 óta az EK textil és ruházati termékekkel kapcsolatos kereskedelempolitikáját a kereskedelem liberalizálás és a kereskedelem irányítás határozatlan keveréke alkotta. A kereskedelem liberalizálási oldalon a KKE textil- és ruházati árukra érvényesített feszes importkvóták fokozatosan lazultak 1990-ben, 1992-ben és 1993-ban. Az EK által a KKE-exportőrök számára biztosított kvóták majdnem megkétszereződtek 1989 és 1993 között: 1989-ben az egyes KKE-országok összes textiltermékekre és ruházati cikkekre vonatkozó kvótája (Bulgáriát leszámítva) az EK globálkvótájának 3-5 százalékát tette ki, míg 1992-ben 4 és 7 százalék közé estek. Ezek a jelentős kvóta bővítések megszüntették az EK KKE-exporttal szembeni alapállását, amely az 1990 előtti időszakot jellemezte, ugyanakkor nem vezetett a KKE-export erőteljes preferálásához. Különösen, mivel a kvóták rendszerének fenntartása valószínűleg azt is jelentheti, hogy a vámok lebontásának minden bizonnyal csak csekély vagy semmilyen hatása nem lenne a KKE-országok által exportált mennyiségekre, és hogy az EK kvóták szigorának enyhítése alapvetően az EK vámjövedelmeknek az exportőrök, kereskedők vagy EK-beli termelők magánjövedelmeivé alakulását eredményezné, minthogy ezek a csoportok képesek a leginkább manipulálni a kvótákat. Szerfelett valószínűtlen, hogy a KKE-exportőrök legyenek a fő haszonélvezői ezeknek a kvótákhoz kapcsolódó „bérleti jellegű jövedelmeknek” (rent), különösképpen az alábbiakban bemutatásra kerülő bér munka kvóták esetében.

A kereskedelem irányítás oldalán egyes kvóták enyhítését három intézkedéstípus ellensúlyozta. Először: kvótákat állapítottak meg az új termékekre (len-termékek). Másodszor: az 1993 után (az 1993-1997-es időszakra) várt kvótaemelések mértéke kicsi: évi átlagos növekedési ütemük a 2 és a 7 százalék közé esik a szokásos kvóták eseteinek többségében (azaz, a bér munkáltatásra érvényes szabályok hatálya alá nem eső kvóták esetében). Végül, de nem utoljára, az EK-kvóták lazítását új típusú EK-szintű kvóták bevezetése kísérte: s ez a külső feldolgozásra (outward processing traffic = OPT) kerülő termékekre érvényesített kvóta.⁶ A bér munkáltatásra érvényes kvóták durván kétharmadát érintik azoknak az MFA-kategóriáknak, amelyekben KKE-export is

⁶ A bér munka végeztetésre (OPT) vonatkozó szabályok meghatározzák azokat a feltételeket, amelyek mellett EK-termelők feldolgozás céljából textiliát exportálhatnak valamely KKE-országba, s ruházatot az EK-ba specifikus kvóták keretében és alacsonyabb vámtételek mellett visszaszállíthatják az EK területére.

előfordul. A KKE-országok átlagos részesedése a totális kvótákban (a totálkvóta a rendes kvóta és a bér munka-kvóta összege) 40 százalék, és ez a hányad rendszeresen nőtt 1990 óta. Ezen felül, 1993 és 1997 között a bér munka-végzési kvóták éves növekedési üteme rendszer-szerűen a másfélszerese lesz a megfelelő rendes kvótáknak. A bér-munkáltatási kvóták az irányított kereskedelem eszköztárába tartoznak, minthogy a KKE-exportot az EK-cégek döntéseitől teszi *függővé*. Ennek következtében az ilyen típusú bér munkáltatási kvóták erős tárgyalási pozícióba juttatják az EK-cégeket. E helyzetek az EK-beli cégek számára hasznos kvázi vertikális integráció ekvivalenseiként elemezhetők (mivel ezen cégek kezében van a kezdeményezés lehetősége), és a kereskedelmi és beruházási tevékenységre - az EK-n és a KKE-országokban egyaránt - nagymértékű versenykorlátozó hatásuk valószínűsíthető.

1993-ban a már úgyis bonyolult EK kereskedelem politikát még nehezebben áttekinthetővé tette az EK Egységes Piacának megvalósítása. E program keretében a „regionális” kvóták (azaz az egyes EK-tagállamok kvótái) 1993. januárjától megszűntek, azonban nem világos, hogy a kvóták Közösségivé tételével az EK-piacok nyitottabbak válnak-e vagy sem. A jelenlegi eljárási szabályok megengedik a „közösségivé tett” engedélyek oly módon történő figyelemmel kísérését, hogy a „regionális” piacok nem zavarhatók túlzottan (amint azt explicite is kimondják az MFA-hoz kapcsolódó - és 1992. decemberében aláírt - kétoldalú egyezmények.⁷ Más szavakkal: nem világos, hogy a regionális kvóták alkotta lépcsőfokok valóban megszűntek-e, vagy ezek csupán el lettek rejtve, vagy *ad hoc* esetekben használhatók is.

A frissebb események leírása gazdasági nézőpontból a következő fontos kérdéshez vezet: az EK által 1990 és 1993 között megadott kvóta-bővítések ugyanarra az eredményre vezetnek-e, mint a kvóta-rendszer *de facto* felszámolása (mert az új EK kvóták sokkal magasabbak, mint a KKE-országok tényleges szállításai)? Az 5. táblázat megkísérel válaszolni erre a kérdésre, és három különböző eredményre jut.

Először: feltárja az EK kereskedelem liberalizálásának kétértelműségeit. Egyfelől rámutat arra, hogy egyre kevesebb kategóriára érvényesülnek kvóták (azt, hogy 1993-ban az importkvóták száma alacsonyabb, mint 1992-ben, ezt néhány - főleg a III. csoportba tartozó - termékkategóriára vonatkozó kvóták megszűnése okozta). A táblázat azt is mutatja, hogy az 1993-ban továbbra is importkvóták szabályozása alá tartozó termékkategóriák forgalma nagyjából megkétszereződött (az indexek tanúsága szerint). Másfelől, bemutatja a bér munka-import kvóták 1992 óta tapasztalható ellenállhatatlan növekedését (1989-ben mindössze néhány bér munka-import kvótát kényszerítettek ki az EK-tagállamok, ezek mennyisége elhanyagolható volt és összehasonlíthatatlan az 1992. vagy 1993. év bér munka-import kvótáival).

Másodszor: a kvóták 1992. évi kihasználtsága arra enged következtetni, hogy a KKE-országok nagyon gyorsan alkalmazkodtak az EK által megemelt kvótákhoz. A KKE-országok összesített kvótáinak átlagos kihasználtsági foka 73.3 százalék, vagyis közel csik a textil és ruházati kereskedelemben általában megfigyelt kihasználtsági ráta-hoz.⁸ Különösen a CEFTA-országok mutatnak fel olyan export-teljesítményeket,

⁷ Még fennáll annak a lehetősége, hogy a Harmonizált Rendszeren (HIS) belül egyes EK-tagországokra vonatkozóan termékszintű egyedi vámok legyenek érvényben.

⁸ Bulgária és (kisebb mértékben) Csehország és Szlovákia adatait óvatosan kell kezelni, mivel az adatok előzetesek és részlegese-k.

amelyek elérik vagy meghaladják korábbi, az 1985-1989 évekbeli - sokkal kisebb kvóták melletti - teljesítményüket.

Harmadrészt: a bér munka-import kvóták kihasználtsága alacsonyabb, mint az összes kvóta átlagos kihasználtsága. Mindamellet az EOTC-jelentés (1993) kiemeli azt a tényt, hogy a KKE-országok bér munka-import kvotáikat nagyobb mértékben kitöltik, mint más EK-ba exportálók, továbbá, hogy ezek az országok számottevően növelték a bér munka-import kvóták hatálya alá eső exportjukat 1992-ben, különösképpen Bulgária (90 százalékkal), Csehország és Szlovákia (43 százalékkal), Románia (32 százalékkal) és Lengyelország (15 százalékkal).⁹ Az, hogy ezek a KKE-országok láthatólag gyorsan hozzáigazították export kapacitásaikat a megnövelt EK-kvótákhoz, azt sugallja, hogy az EK kvóta rendszer valószínűleg még mindig korlátot képez, és ez várhatóan így is marad a közeljövőben.

Az EK és az EFTA-országok között a textiláruk és ruházati termékek kereskedelmét illető jövőbeni vitákat várhatóan továbbra is a kvóta-kihasználtsági teljesítmények fogják uralni - vagyis valamely exportőr alacsony kvótakihasználása érvként szolgál az exportőr számára megállapítandó kvóta változatlanul hagyására. Ez utóbbi megfigyelés a következő kérdéshez vezet: a problémák egyik forrása lehet-e a jövőben a KKE-országok számára az EK (egymást követő tárgyalási fordulókra alapuló) kvóta-lazítási eljárása? Az 1989 és 1993 között történtek vizsgálata arra utal, hogy egy ilyen eljárás alapuló megközelítés egyfajta „stop-go” jelenség kialakulásának veszélyét idézi fel, ezáltal indokolatlanul lefékezne a liberalizációs folyamatot. Különösen, ha a magasabb kvóták növelhetik a haszonélvező országok alacsony kihasználtsági rátájának veszélyét, ugyanakkor csökkenthetik a tranzakciós költségeket, javítva ennek révén a kvóta kihasználtságát. Ha ez a két hatás nem egyidejűleg fordul elő (a másodikként bemutatott hatásnak nem kell lassabbnak lennie az elsőnél), akkor a KKE-országok átélhetik tárgyalási pozícióik gyengülését az előttük álló tárgyalásokon, pusztán annak köszönhetően, hogy a jelenlegi megbeszéléseken magasabb kvótákat kapnak. Ez utóbbi eredmény egy olyan alternatív megközelítés indítványozását teszi jogosulttá, amelynek lényege a kvóták évenkénti feltétel nélküli emelése (de az emelések mértékének el kellene maradnia az 1992-1993 években történő liberalizálás során elfogadott mértékektől) a gazdasági átmenet időszakában és az összes kvóta feltétel nélküli és teljes felszámolása az átmeneti időszak végén. Ez az érv bővebb kifejtésre kerül a 3. részben.

Vas és acélipar

Az EK vas- és acélipari termékekre kiterjedő kereskedelem liberalizálása rövid életű volt: az EK acélpiacai 1992 márciusában nyíltak meg és 1992 augusztusában (bár magasabb áru-csereforgalmi szinten) újra bezárultak (legalább) két évre. A kudarc legalább három tényezővel magyarázható.

⁹ Az EOTC-jelentés hangsúlyozza azonban azt a tényt, hogy a bér munka-import kvóták alá tartozó behozatal és a szokványos behozatali kvóták hatálya alá eső import szétválasztása során elképzelhetők a vámárnyilatkozatok pontatlan kitöltéséből eredő hibák. Mindezek következtében, az összehasonlításokkal csínján kell bánni.

Először: az EK acélipara 1988-ig valóságos „parancsgazdasági” ágazat volt, hazai termelési kvótákkal és szigorúan betartott kereskedelmi korlátozásokkal védtek. A KKE-országok EK-ba irányuló exportja kvótákkal szembesült és a minimális árakra vonatkozó előírásokkal, amelyek a KKE piaci részarányát az EK acélpiacán konstans 3 százalékon tartották. Az EK protekcionizmusa egybeesett a KKE-országok belföldi problémáival, s ez a KKE termelőket egy olyan stratégia alkalmazására indította, melynek fő elemei a nyolcvanas években a termékösszetétel és a minőség színvonalának csökkentése voltak, s ennek a negatív következményei hosszú ideig érezhetők lesznek még.

Másodszor: 1988 és 1992 között az EK egy óvatos, a korábbinál piacorientáltabb megközelítést tett magáévá. Ez azért vált lehetővé, mert az EK a KKE-exporttal szemben továbbra is jelentős protekcionista intézkedéseket tartott érvényben: fennmaradtak (bár emelt szinten) az EK KKE-acélexportjára megállapított kvótái, miközben az EK nagyjából eltörölte az egyéb EK-n kívüli beszerzési forrásokkal (különösen jelentős az EFTA országok) szembeni korlátozásokat. Mindezek eredőjeként az EK-nak a vizsgált időszakban végrehajtott kereskedelem-liberalizálása (a látszatok ellenére) egyfajta diszkriminatív kereskedelem-politikát valósított meg a KKE-beli acéltermelőkkel szemben.

Végül: a Társulási Megállapodások kikényszerítik az összes létező kvóta teljes megszüntetését, és kilátásba helyezik, hogy az EK-piacok védelme szerény mértékű és csökkenő vámonokon fog alapulni. Továbbá, a Társulási Megállapodások előírják, hogy a versennyel és az állami támogatással kapcsolatos szabályokat a Megállapodások életbelépésétől számított három éven belül kell érvényesíteni - ezzel a szabályok tekintetében különösen bizonytalan átmeneti időszak kezdődött meg.¹⁰

Figyelembe véve az EK Acéltartelljében (ECSC) és a KKE acéliparában egyaránt fennálló hatalmas kapacitásfeleslegeket, az EK acélpiacainak hirtelen megnyitása bizonyára az árak csését eredményezte volna. A 6. táblázat szerint az ECSC-országok (és a legnagyobb nemzeti piac, Németország) vonatkozásában az acélkvóták kihasználtsága közel volt a 100 százalékhhoz, vagy meg is haladta azt - dacára a megnövelt ECSC kvótáknak -, s ez azt jelezte, hogy a KKE-acélgyártók könnyedén exportálhatnának többet is az ECSC-országokba. A KKE-országokból származó import valóban növekedett, és az ECSC 1992. évi felhasználásának 4 százalékát tette ki.

Az EK „laza” kartelle, az Eurofer, azonnal a védelmi záradékok alkalmazását kérte. Az Eurofer 1992. júniusában az EK-nak készített beadványban hívta fel a figyelmet a Cseh Köztársaságból és Szlovákiából egyre nagyobb mennyiségben érkező acélárura. 1992. júliusában utólagos ellenőrzés kezdődött „az EFTA-tagok kivételével valamennyi országból” (ez a diplomatikus szóhasználat a KKE-országokra utal) származó exportra. 1992. augusztusában a Bizottság két fontos döntést hozott nyilvánosságra. Az első döntés kvótákat állapított meg a Csehországból és Szlovákiából Németországba exportált hegesztett csövekre, és megerősítette ugyanezen termékek Csehországból és Szlovákiából Olaszországba irányuló kivitelének ellenőrzését. A második döntés a termékek egy szélesebb csoportjára (melegen hengerelt sza-

¹⁰ Érdekes módon a „rendkívüli körülményeket” nem határozza meg az 5. cikkely. A Bulgáriával és Romániával aláírt Társulási Megállapodásokban a Vas és acéltermékekre vonatkozó jegyzőkönyv 5. cikkelye kimondja, hogy „rendkívüli körülmények” esetén azonnali mennyiségi korlátozásokat vezethet be az EK.

lagok, hidegen préselt lemezek és huzalok) vonatkozásában) állapított meg kvótákat, három EK-tag (Németország, Franciaország és Olaszország) kvótáit az 1991. évi szint plusz 20 százalékbán állapította meg. Mindezek a döntések 1992-től léptek életbe.

1992 nyaratól kétféle intézkedés lépett életbe. Elsőként a Csehországból és Szlovák-kiából, Magyarországról, Lengyelországból és Horvátországból exportált csövek elleni anti-dömping eljárás, amelyet még a Társulási Megállapodások aláírása előtt kezdeményeztek, s amely eljárás a továbbiakban a maga útját követte. 1992 novemberében antidömping szabályokat léptettek életbe az 1991 decembere óta vizsgált termékekkel szemben (az Eurofer 1991-ben tette világossá, hogy nem fogadja el a kereskedelem liberalizálását). A cseh és szlovák exportot leállították (a dömping határa 49.6 százalék volt, míg a következő dömpinghatár 25.5 százalék). Ezeket az átmeneti intézkedéseket 1993 márciusában megújították, és végleges antidömping vámokat vetettek ki 1993 májusában: ezek 10.8-tól 21.7 százalékgig terjednek. Eközben kilenc cégre vonatkozóan fogadott el az EK Bizottság garanciavállalást. Továbbá, 1992 decemberben a FÁK-beli öntöttvas-exportőrök elleni antidömping eljárást kiterjesztették Lengyelországra (és Brazíliára).

Másodszor, a cseh és szlovák acél-exporttal szemben új védekező intézkedéseket vezettek be 1993-ra, 1994-re és 1995-re. 1992 decemberében az *utólagos* ellenőrzést meghosszabbították 1993-ra is, és egy előzetes és automatikus megfigyelési rendszert vezettek be az acéltermékek egy hosszú listájára vonatkozóan, amennyiben a termékek „EFTA-n kívüli országokból származnak”. 1993 januárban közzétették a Bulgáriából, Romániából és a FÁK-ból származó acélexportra érvényes kvótákat. 1993 áprilisban (1988 óta először) az alaparak egy új listáját hozták nyilvánosságra. Végül, 1993 májusában új intézkedéseket hoztak a cseh és szlovák acélexportra vonatkozóan, az 1992. évi kvóták növelése céljából. Az EK a vámkvóták eszközét használja a következő két évben: a szokásos vámtételek melletti EK-import korlátozott, és a további import 25-30 százalékkal magasabb vámokkal szembesül. Ezek az intézkedések az acéltermékek egy széles körére vonatkoznak (az EK és az EK Acélkartellje {ECSC} szabályai szerint egyaránt). Az irányított kereskedelem rendszere kétséget kizáróan visszatért az acél- és vasipari szektorba.¹¹

EK kontingens-védelem a KKE-exporttal szemben

A kontingens-védelem azt a protekcionista eszköztárat jelenti, amelynek használata bizonyos specifikus helyzetek bekövetkeztétől függ. Magába foglalja az antidömping eszközöket (alkalmazási feltétel a dömping), ellentételezési intézkedéseket (működtetése szubvenci-onálás esetén) és a különböző biztonsági ellenintézkedéseket (amelyek az import megugrá-sától vagy az exportkiszorítástól függnek, és amely intézkedések skálája a GATT XIX. cikkelyétől az USA 301. paragrafusához hasonló EK-beli ún. „új politikai eszköz” terjed).

¹¹ Májusban sajtójelentések tettek említést az EK független acélfelhasználói körében elterjedt áremelési (egészen 40 százalékgig terjedő) félelemről, amelyek az új kereskedelmi korlátozások bevezetését követően terjedtek el (Financial Times, 1993 május 4.). Érdekes lenne szemügyre venni a jelenlegi árfejeményeket.

1992-ig a KKE-országok részesedése az EK dömpingellenes eljárásaiból (amely egyébként az EK kontingens védelmének messze legfontosabb eszköze) sokkal magasabb, mint a KKE-országok részesedése az EK ipari importjából, s ez egy olyan vonás, amely valószínűleg a viszonylag állandó jellegű gazdasági örökön múlik inkább, mint az állami kereskedelmű országok ellen felmerült néhány hipotetikus elfogultságon. A KKE-országok vegyiparát különösen célbavették ezek az EK dömpingellenes akciók. Az EK dömpingellenes akcióinak nagysága, becslések szerint, az EK és a KKE-országok közötti teljes feldolgozóipari kereskedelem 3 százaléktól (alsó határ) a 15 százalékáig (a magasabb és a valósághoz valószínűleg közelebb lévő értékig) terjedhet. Az EK dömpingellenes intézkedéseinek magas *ad valorem* ekvivalense - amelyet átlagosan 20 százalékra becsülnek, öt évvel az első vizsgálatok kezdeményezése után - nem tett más reakciót lehetővé, mint az EK-ba irányuló KKE-export növelését.

Amint ismeretes, a Társulási Megállapodások aligha fogják javítani számottevően a helyzetet, mégpedig két okból. Először: a megállapodások nem tartalmaznak olyan elő-írásokat, amelyek lelassítanák az EK dömpingellenes eljárásait - annál inkább, mivel a KKE export olyan termékekre (például vegyitermékekre) összpontosul, amelyek a leginkább fenyegetettek dömpingellenes eljárásokkal -, s ez aggályos. Másodszor: a Társulási Megállapodások a dömpingelleni szabályoknál lényegesen lazábbbiztonsági záradékokat tartalmaznak. E biztonsági záradékok alkalmazása két feltétel teljesüléséhez kötődik: az import növekedése és az érdeksérelem fennállása annyira laza ismérvek alapján definiálódik, hogy ennek bizonyítása szinte bizonyosra vehető (mint láttuk, a védelmi záradékok már jelentős szerepet játszottak az EK és Csehország-Szlovákia acéltermékekről folytatott vitájában).

1992 márciusától hét új dömpingeljárást kezdeményeztek KKE-országok ellen. Hármát a Társulási Megállapodással rendelkező KKE-országok ellen, ezek a következő esetek: portland cement (Románia), öntött vas (Lengyelország) és nitrogénműtrágya (Bulgária, Lengyelország). A többi eljárást az ex-Szovjetunió országai ellen indították: nitrogénműtrágya (Belorusszia, Litvánia, Oroszország, Türkmenisztán, Ukrajna, Üzbegisztán), ferrokróm (Oroszország, Ukrajna, Kazahsztán), izobutanol (Oroszország), káliumklorid (Belorusszia, Oroszország, Ukrajna), vas-szilícium-magnézium ötvözet (Oroszország, Grúzia, Ukrajna, Brazília, Dél-Afrika).

Ugyanebben az időszakban hat esetben róttak ki büntetést 1992 márciusa előtt indított ügyekben, ezek: acélesővek (Csehország és Szlovákia, Magyarország, Lengyelország, Horvátország), szintetikus szálak (Románia) és vasszilícium (Lengyelország). Ha figyelmen kívül hagyjuk az acéltermékek esetét, akkor a büntetések a 14,1 százaléktól (szintetikus szálak) a 32 százalékig (vasszilícium) terjedtek. Garanciavállalás - valószínűleg a minimális árakra vonatkozóan - a ferroszilícium esetében (és az acél-ügyekben) került elfogadásra.

Ez a rövid áttekintés öt megfigyelésre ad alkalmat.¹² Először: az EK dömpingellenes tevékenysége nem veszített lendületéből a Társulási Megállapodások megkötése óta. Másodszor: az új ügyek hagyományos termékekre vonatkoznak: cementre,

¹² Bámulatos, hogy az EK dömpingvadász vizsgálásával foglalkozó hatóságai miként képesek egyértelműen megkülönböztetni az ex-Szovjetunió különféle köztársaságait (bár Oroszország és Ukrajna általában szerepel az érintettek között).

vasöntvényre, műtrágyákra, ferrokrómra és ferroszilíciumra, műszálakra (és hegesztett acélcsővekre, mint láttuk) - ezek az EK dömpingeljárásainak kedvenc ügyfelei. Ez megerősíti azt a várakozást, hogy a dömpingellenes eljárások a jövőben hasonlóak lesznek a múltbeliekhez (az EK vegy-iparának növekvő nehézségei a dömpingelleni eljárások új hullámát fogják valószínűleg táplálni, különösen olyan termékek esetében, mint a műtrágyák, polipropilén, polietilén stb). Harmadszor: a dömping-eljárások során újabban kirótt büntetővámok nem voltak alacsonyabbak, mint a korábban kivetettek. Negyedszer: előfordul, hogy a két újfajta dömping elleni megtorlás, amellyel a KKE-exportőrök szembesülnek, alapvetően „regionális” érdekeket sért (vagyis egyetlen EK-taghoz kapcsolódik), mint például a cement (Spanyolország) és a nitrogénműtrágya (Egyesült Királyság) esetében. Ez egy új vonás, amely - ha ismétlődik - aggodalomra okot adó irányzat lehet. Végül: nem fordult elő olyan eset, amely elmozdulásra engedett volna következtetni a közvetett árbecslésceken (vagyis a közelítésen, például más országok árainak alkalmazásán) alapuló eljárástól, a közvetlen áresszehasonlítások felé. A piacgazdasági státuszt - amelyet Horvátországnak megítéltek, de más KKE-exportőröknek nem - a nitrogénműtrágya legutóbbi ügye előtt nem adták meg.

Az, hogy a cseh és szlovák acélexport elleni protekcionista intézkedéseket a piacvédelmi záradékokra (safeguard provisions) alapozták, alátámasztja azt a nézetet, miszerint a Társulási Megállapodások piacvédelmi előírása a közeljövőben az EK kontingens védelmének fontos eszköze lehet.

3. MIT LEHET TENNI?

Milyen fajta jobbitásokat lehet elérni egy olyan helyzetben, amelyet az (1991-hez képest) egyre inkább protekcionista politika felé való lassú - és alig fékezett - sodródás jellemez? Néhány javaslat megfogalmazása előtt ez a rész röviden áttekinti az elmúlt két évben érvényesült KKE-kereskedelempolitikákat, minthogy az előző részben viszonylag kevés szó esett e politikák újabbleletű fejleményeiről.

A KKE-országok kereskedelempolitikáinak fejlődése (1991-1993)

Az e politikákról rendelkezésre álló szórványos információk kevés kétséget hagynak a fejlődés irányzata felől: a vámok növekedtek, megkülönböztető jellegük erősödik, és a kontingens védelem „finomságai” terjedőben vannak - ajtót nyitva a nemvámjellegű védelemnek.

A megszerezhető legjobb minőségű információ mutatja be a lengyel vámpolitika időbeli alakulását (Varsói Közgazdasági Egyetem = Warsaw School of Economics, 1991). 1992. augusztusában a lengyel vámokat 10 százalék alatti értékről átlagosan 18.4 százalékra emelték. Az új vámtarifa-osztályozás tíz fajta alaptarifát különböztet meg (a leg-magasabbak 35, 40 és 45 százalékosak, ha eltekintünk a bizonyos javak - például dohány-áru és szeszecsitokok - után fizetendő maximum 145 százalékos vámtól). Az exportágazatok, mint amilyen a textilipar is, viszonylag magas - 25-30 százalékos - védelemben részesül-nek. Lengyelország esete egyáltalán nem egyedülál-

ló. Hasonló fejlődés ment végbe Csehországban és Szlovákiában. 1991 végén Románia új vámtarifákat vezetett be, amelyek magasabbak voltak az előzetesen elgondoltaknál, és 1993-ban megszüntette azokat a vámcsökkenéseket, amelyeket 1992-ben vezetett be. Végül, amint azt a GATT (1991) is kiemelte, Magyarország sokkal termékspecifikusabbá tette globálkvóta-rendszerét.

Mindezeknek a fejleményeknek van egy közös jellegzetességük: az EK-val a Társulási Megállapodásokról folytatott tárgyalások alatt következtek be. A KKE-országok (és az EK) többnyire úgy fogták fel, hogy a magasabb vámok bevezetése a Megállapodásokba bekerülő „asszimetriák” javításának egyik módja. A magasabb vámokról való indulást a KKE-országok úgy tekintették, mint a Megállapodások által megszabott átmeneti időszak alatti hosszabb tényleges vámvédelem biztosításának egyik eszközét (és ezt a KKE-felfogást EK-hivatalnokok is támogatták).

Igenám, de ennek a megközelítésnek a gazdasági költsége (mely az idő előrehaladtával kétségtől nővekedni fog) az, hogy a világ EK-n kívüli részével szembeni védettség foka lényegesen megemelkedett. Jólismert, hogy a vámszövetségek olyan mértékben okoznak költségeket, amennyire csökkentik vagy éppen megállítják a világ többi részéből származó importot, és amilyen mértékben hatékonyak gazdasági értelemben a világ többi országai. Ennek az irányzatnak az egyre diszkriminatívabb protekcionizmus felé való fejlődését erősítik a Társulási Megállapodásokba foglalt előírások, amelyek szerint valamely KKE-ország által bármely más országnak nyújtott vámkedvezményt azonnal érvényesíteni kell az EK-kapcsolatokban. A következő néhány évben ez az előírás csökkenteni fogja a KKE-országokban a készletet arra, hogy leszállítsák vámjaikat a világ EK-n kívüli országaival szemben, mivel egy ilyen intézkedésnek azonnali hatása lenne az asszimetria „gyümölcseire”.

A Társulási Megállapodások felülvizsgálata: javaslatok

1993 elején az EK kereskedelemért felelős új főhivatalnok - Sir Leon Brittan - azt javasolta, hogy az EK egyoldalúan bővítse a jelenlegi Társulási Megállapodásokban foglalt engedményeinek mértékét. E javaslat szerint a változásokat négy területre kellene összpontosítani. Először, az ún. érzékeny termékek körén kívül eső ipari termékek (beleértve a vegyi termékeket) összes EK-vámját el kellene törölni 1994 végéig, vagyis az eredeti ütemtervhez képest két évvel hamarabb. Másodszor, az érzékeny ipari termékek (textiliák és ruházati cikkek, vas- és acélárúk) vámjainak lebontását fel kellene gyorsítani, s ezek teljes megszüntetését az eredeti elképzelésekhez képest egy évvel korábban (1996-ban - 1997 helyett) kellene elérni. Harmadszor, a létező vámkvótákat és plafonokat növelni kellene az érzékeny termékek esetében (beleértve az élelmiszereket - húst, gyümölcsöket, tejtermékeket, zöltségeket - is). Végül, az EK-nak annyi vámkvótát kellene átalakítania vámplafonná, amennyit csak lehet.¹³

¹³ A vámplafonok esetében szükség van egy tagország kérelmére ahhoz, hogy (a kvóta kitöltését követően) a legmagasabb vámot érvényesítsék. Ennek következtében a vámplafon kevésbé szigorú, mint a vámkvóta (amelynél a vámnövekedés, a kvóta kitöltését követően, automatikus).

Ezek a javaslatok vegyes érzéseket keltenek, mert az EK egyoldalú bővítéssel kapcsolatos döntése biztató volt, ezek a javaslatok a korábban kialakult általános megközelítésmódhoz illeszkedtek: a vámliberalizálásra összpontosítanak és nem tartalmaznak határozott elkötelezettséget a textil és ruházati kvóták teljes felszámolására, vagy az acél vonatkozásában frissiben visszaállított vámkvóták megszüntetésére. Ugyancsak hallgattak a Társulási Megállapodások lényegét alkotó előírások alapvető gyengeségeiről. Mindezek eredményeként a javaslatok könnyen perverz végkifejletre vezethetnek: növelhetik az EK kereskedelempolitika visszafordíthatóságának kockázatát, mert növelik a safeguard vagy dömpingellenes eljárások alkalmazásának veszélyeit azzal, hogy felgyorsítják a kereskedelem liberalizálását egy túlságosan lazán megalkotott jogérvényesítési háttér mellett (és amikor a gazdasági visszaesés és protekcionista hangulatok uralkodnak több EK-tagországban).

Ezek a félelmek indítanak arra, hogy egy a Római Szerződés és ennek az első években oly eredményes megvalósítása által inspirált javaslatot tegyek. E javaslat négy ajánlást foglal magába.

Először, a Megállapodások felülvizsgálatának középpontjába a vámliberalizálás helyett a kvótanövelést kellene állítani. Évenkénti, feltételek nélküli kvótaemlést kellene alkalmazni az acéltermékekre csakúgy, mint a textil és ruházati termékekre, és szilárd elkötelezettségre lenne szükség a kvótáknak az átmeneti tíz év végéig történő teljes felszámolását illetően is. A kvótanövelési ütemeknek mérsékelteknek célszerű lenniük 1997-ig (a Megállapodások féléves áttekintésének időpontjáig), és magasabbnak a Társulási Megállapodások második öt éves időszakában. Ezen EK kvótanövelések KKE ellentételeként a vámlébonatás üteme lassítható lenne.

Másodszor, a textil és ruházati bérnunkaexport-kvótákat fokozatosan növelni kellene, s a folyamat végén, az átmeneti időszak lezárásáig, teljesen fel kellene számolni ezeket a kvótákat, vagy egy pontos menetrend szerint szokásos kvótákká kellene azokat átalakítani (majd megszüntetni).

Harmadsorban, az előbbi két javaslat a kvóták létezésének explicit elismerését jelentik, és az EK protekcionizmus egy fokozatosabb lebontását rövid távon, mint az a jelenleg érvényes ütemtervben szerepel. Ennek következtében az EK-beli cégeknek tett engedményeket testesítenek meg. Ezeket az engedményeket a piacszavarási szabályok alkalmazhatóságának szigorításával kellene ellensúlyozni. Először is, egyetlen védelmi előírásra volna szükség a jelenlegi többféle alternatív verzió helyett. Másodszor, a védelmi (safeguard) záradékok EK-cégek általi alkalmazását az EK-cégek *hazai* (azaz EK-piaci) viselkedésétől kellene függővé tenni.¹⁴ Például az EK acélipari cégei nem kérhetnék a védelmi szabályok alkalmazását, ha nem tartják be a termelési kapacitások előzetesen elhatározott csökkentésére vonatkozó megállapodásokat, vagy ha nem tartják tiszteletben az EK támogatásokkal kapcsolatos előírásait.

Végül, a dömpingelleni eljárás szabályai is szigorításra szorulnak egyfajta „bumeráng”-előírás bevezetése révén, amely hasonlítana a Római Szerződés 91:2 cikkelyéhez. Ez utóbbi sikeresen korlátozta a dömpingellenes eljárásokat az EK-n

¹⁴ Jogi természetű javításra (például az import hirtelen növekedésének, a termék és a sérelem fogalmának pontosabb körülhatárolása) is szükség van. De a tapasztalatok szerint a védelmi és dömpingelleni előírásokkal szemben nem lehet eredményesen felvenni a harcot pusztán a pontosabb megfogalmazottságra alapozva (bármely meghatározásnak vannak „rései”).

belüli kereskedelembe (mindössze kb húsz ilyen ügy fordult elő a Római Szerződés életbelépésétől számított első években). A bumeráng előírás lehetővé tenné, hogy valamely KKE-országból az EK-ba (vagy fordítva) exportált áruk reimportját mindenféle vám, mennyiségi korlátozás vagy hasonló intézkedés mellőzésével el kellene fogadni.

Mindezeknek az intézkedéseknek egy célja van: az EK kereskedelem-liberalizálását gazdaságilag megalapozottabbá, teljesebbé és kevésbé visszafordíthatóvá tételé. Szerény és rendszeres időközönként csökkenő vámok - inkább, mint a kvóták vagy védelmi intézkedések (safeguard measures) - fogják alkotni a védelem legfontosabb elemeit az átmeneti időszakban.

Ezeket az új EK-engedményeket egyoldalúan is meg lehet adni. Elképzelhetők KKE-ellentételek is a fenálló Társulási Megállapodások keretei között. A KKE-országok háromféle értékes engedményt tudnak felajánlani: a csecsemő iparágaknak a Társulási Megállapodások értelmében biztosítható támogatások megszüntetésével, az egymás közötti kereskedelem liberalizálásával, az EK-n kívüli országokkal szembeni diszkriminatív védekezés csökkentésével.

A KKE-régió lehetőségei

Az elmúlt év során több közgazdász tett javaslatot a KKE-országok csoportján *belüli* kereskedelmi korlátozások csökkentését eredményező kezdeményezésekre. E javaslatok skálája a KKE-országoknak az EFTA-hoz való csatlakozásától (Baldwin, 1992) a KKE-országok saját közös piacának a Római Szerződés „importálásán” alapuló megalakításáig (Messierlin, 1992) terjed. Szükségtelen újra bemutatni ezeket a javaslatokat.

Fontosabb felhívni a figyelmet arra, hogy ezeket a javaslatokat általában nem fogadták kedvezően a KKE-országok. E javaslatok egy olyan múlt szagát árasztották, amely még túl közeli ahhoz, hogy teljesen fel legyen dolgozva. Ez a reagálás érthető: az EK esetében is hat év elteltére volt szükség a második világháborút követően ahhoz, hogy az Európai Közösség működni kezdhesen. Hasonlóképpen, érthetőnek tűnik, hogy 1995-ig vagy 1996-ig vámi kell, míg a CEFTA komoly kereskedelmi centrummá nőheti ki magát a KKE-országok csoportján belül.

Ez a KKE-n belüli cselekvési változat nem feltétlenül zár ki két további variánst, amelyek alternatívaként vagy kiegészítőként is felhasználhatók.

Az első változat az egyoldalú liberalizálás. Azok az országok, amelyek ezt az utat választották, igen jól jártak vele. Jó példa rá Chile esete, amely ezt a megoldást választotta nehéz körülmények között (bár a világgazdasági környezet kedvezőbb volt) és képes volt választása révén nehéz gazdasági és politikai problémáit megoldani. Pusztán közgazdasági nézőpontból szemlélve, a viszonylag kis országok (s ez valamennyi KKE-ország esete) többet nyernek majd a világgazdaság liberalizálásából, mint a Közösséghez való csatlakozásból.

A KKE-országok másik cselekvési lehetősége, hogy a GATT-tal kapcsolatos (vagyis nem-EK és nem-EFTA) kereskedelem-politikai ügyekre koncentráljanak, amelyek háttérbe szorultak a Nyugat-Európa felé irányultság erősítésének három éve alatt. Az EK-hoz kapcsolódó számos ügy fontos kérdés a GATT-vitákban is: mezőgazdaság, textilárúk és ruházati cikkek, acél, dömpingelleni eljárások stb.

Fontos hangsúlyozni, hogy a fenti két lehetőség egyike sem korlátozza az EK-EFTA-KKE kereskedelmi kapcsolatokat. Valójában nyomós érvek hozhatók fel amellett, hogy a GATT-küzdőtéren a KKE-országok és az EK cselekvési lehetősége azonos, vagyis a KKE-országok és az EK „természetes szövetségesek”. A kilencvenes években az EK a korábbiaktól alapvetően különböző világgal szembesül. A nyolcvanas évek közepéig vagy végéig az EK-nak választási lehetősége volt a GATT „utcája” és a regionális lehetőségek között, miközben az USA csak a GATT-kártyára játszhatott (mivel egyetlen dél-amerikai ország sem követett nyílt kereskedelempolitikát). Ennek következtében az USA természetes támogatója volt a GATT-szabályoknak. Napjainkra a helyzet gyökeresen megfordult. Mint a 3. táblázat is mutatja, a regionális lehetőségekből adódó előnyök többé-kevésbé kimerültek az EK számára, míg ezek még nyitva állnak az USA (és az ázsiai országok) számára. Mindezek miatt az USA GATT szabályok iránti lelkesedése valószínűleg gyengülni fog, miközben az EK ragaszkodása a GATT szabályozáshoz várhatóan erősödik. A korábbinál GATT-orientáltabb megközelítés a KKE-országok részéről ilyen módon összhangban lesz az új körülményekkel.

1. táblázat
Az OECD és a KKE országok közötti kereskedelmi forgalom, 1989–1992

| | Export | | | | Import | | | | EK részese d e s | | EK-EFTA | |
|-----------------------------|----------|--------|-------|-------|----------|--------|------|-------|---------------------|------|---------|------|
| | Összesen | OECD | EK | EFTA | Összesen | OECD | EK | EFTA | exp. | imp. | exp. | imp. |
| Cseh és Szlovák Köztársaság | | | | | | | | | | | | |
| 1989 | 14 109 | 5 082 | 3625 | 1170 | 14 118 | 5 448 | 3676 | 1522 | 25,7 | 26,0 | 34,0 | 36,8 |
| 1990 | 11 654 | 5 243 | 3733 | 1244 | 13 700 | 6 626 | 4265 | 2109 | 32,0 | 31,1 | 42,7 | 46,5 |
| 1991 | 10 896 | 5 643 | 4436 | 953 | 10 240 | 4 862 | 3287 | 1209 | 40,7 | 32,1 | 49,5 | 43,9 |
| 1992 | 12 320 | 7 799 | 6093 | 1303 | 12 681 | 7 871 | 5323 | 1707 | 49,5 | 42,0 | 60,0 | 55,4 |
| ánr* | -4,4 | 15,3 | 18,9 | 3,7 | -3,5 | 13,0 | 13,1 | 3,9 | | | | |
| Magyarország | | | | | | | | | | | | |
| 1989 | 9 674 | 3 904 | 2390 | 1026 | 8 883 | 4 124 | 2534 | 1207 | 27,7 | 28,5 | 35,3 | 42,1 |
| 1990 | 9 407 | 4 864 | 3214 | 1151 | 8 621 | 442 | 2662 | 1322 | 34,2 | 30,9 | 46,4 | 46,2 |
| 1991 | 9 972 | 6 723 | 4654 | 1517 | 11 420 | 7 301 | 4481 | 1815 | 46,7 | 39,2 | 61,9 | 55,1 |
| 1992 | 10 705 | 7 382 | 5297 | 1575 | 11 066 | 7 606 | 4693 | 2281 | 49,5 | 42,4 | 64,2 | 63,0 |
| ánr* | 3,4 | 23,7 | 30,4 | 15,4 | 7,6 | 22,6 | 22,8 | 23,6 | | | | |
| Lengyelország | | | | | | | | | | | | |
| 1989 | 13 533 | 6 473 | 4339 | 1462 | 10 328 | 5 426 | 3495 | 1503 | 32,1 | 33,8 | 42,9 | 48,4 |
| 1990 | 13 627 | 8 815 | 6371 | 1862 | 8 160 | 5 202 | 3469 | 1367 | 46,8 | 42,5 | 60,4 | 59,3 |
| 1991 | 14 913 | 10 918 | 8290 | 2059 | 15 531 | 10 671 | 7750 | 2260 | 55,6 | 49,9 | 69,4 | 64,5 |
| 1992 | 14 046 | 9 615 | 7811 | 1221 | 18 738 | 12 875 | 9946 | 1996 | 55,6 | 53,1 | 64,3 | 63,7 |
| ánr* | 1,2 | 14,1 | 21,6 | -5,8 | 22,0 | 33,4 | 41,7 | 9,9 | | | | |
| Bulgária | | | | | | | | | | | | |
| 1989 | 2 141 | 730 | 543 | 70 | 4 148 | 2 655 | 1803 | 453 | 25,3 | 43,5 | 28,6 | 54,4 |
| 1990 | 2 107 | 914 | 713 | 109 | 3 043 | 2 084 | 1608 | 291 | 33,9 | 52,8 | 39,1 | 62,4 |
| 1991 | 2 160 | 1 047 | 849 | 88 | 2 584 | 1 761 | 1316 | 239 | 39,3 | 50,9 | 43,4 | 60,2 |
| 1992 | 2 592 | 1 290 | 1059 | 102 | 2 973 | 2 027 | 1583 | 286 | 40,8 | 53,2 | 44,8 | 62,8 |
| ánr* | 6,6 | 20,9 | 25,0 | 13,2 | -10,5 | -8,6 | -4,3 | -14,3 | | | | |
| Románia | | | | | | | | | | | | |
| 1989 | 10 642 | 4 089 | 2838 | 365 | 8 380 | 1 030 | 511 | 123 | 26,7 | 6,1 | 30,1 | 7,6 |
| 1990 | 6 027 | 2 593 | 1894 | 217 | 9 358 | 2 849 | 1838 | 371 | 31,4 | 19,6 | 35,0 | 23,6 |
| 1991 | 4 193 | 1 848 | 1433 | 247 | 5 146 | 2 000 | 1412 | 352 | 34,2 | 27,4 | 40,1 | 34,3 |
| 1992 | 4 469 | 1 883 | 1454 | 248 | 5 582 | 2 800 | 2093 | 363 | 32,5 | 37,5 | 38,1 | 44,0 |
| ánr* | -25,1 | -22,8 | -20,0 | -12,1 | -12,7 | 39,6 | 60,0 | 43,4 | | | | |

Forrás: IMF Kereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1993. A szerző számításai alapján.
ánr*=éves átlagos növekedési ráta

2. táblázat

**A KKE-országok exportjának részesedése az európai OECD-országok piacain:
havi átlagos változási ütem, 1988–1993**

| | Cseh és Szlovák Köztársaság | Magyar- ország | Lengyel- ország | Bulgária | Románia |
|---|--------------------------------|-------------------|--------------------|----------|---------|
| KKE-export az EK-ba | | | | | |
| Az EK mennyiségi kvóták eltörlése előtt | -0,04 | 0,62 | 0,28 | 0,41 | -1,49 |
| A mennyiségi kvóták eltörlése és a Társulási Megállapodások megkötése közti időszak (b) | 4,41 | 1,31 | 1,73 | 1,23 | -0,05 |
| A Társulási Megállapodások megkötése óta | 1,79 | 0,41 | 1,69 | – | – |
| KKE-export az EFTA-országokba | | | | | |
| A Göteborgi Nyilatkozat előtt | -0,09 | -0,30 | 0,28 | 1,17 | -2,89 |
| A Göteborgi Nyilatkozat és a Szabadkereskedelmi Megállapodások között (b) | 1,16 | 1,34 | 0,33 | 2,31 | 1,04 |
| A Szabadkereskedelmi Megállapodások megkötése óta | 0,83 | -2,13 | -1,80 | -2,36 | 1,68 |

Forrás: OECD, Monthly Trade Statistics különböző számai. A szerző saját számításai.

Megjegyzések: (a) A dátumokat illetően lásd a szöveget. Kezdő időpont: 1988 január.

(b) EK mennyiségi kvóták eltörlése: az EK egyoldalú döntése a mennyiségi korlátozások megszüntetéséről és felfüggesztéséről.

Társulási Megállapodások: az EK és a KKE-országok közötti Társulási Megállapodások.
Szabadkereskedelmi Megállapodások: az EFTA és a KKE-országok közötti szabadkereskedelmi megállapodások.

3. táblázat

Sokoldalú versus regionális kereskedelem: EK és KKE választási lehetőségek

| Országok | Népesség (millió fő) | GDP (a) | (b) | Országok | Népesség (millió fő) | GDP (a) | (b) |
|-------------------------------|-------------------------|------------|--------|------------------------|-------------------------|------------|--------|
| Argentína | 32,3 | 76,6 | 151,2 | EFTA-országok | 32,7 | 808,1 | 69,5 |
| Bolívia | 7,2 | 4,5 | 13,8 | Bulgária | 8,8 | 19,8 | 69,5 |
| Brazília | 150,4 | 403,1 | 718,9 | Magyarország | 10,6 | 29,5 | 65,6 |
| Chile | 13,2 | 25,6 | 81,7 | Lengyelország | 38,2 | 64,6 | 173,0 |
| Kolumbia | 32,3 | 40,7 | 159,9 | Románia | 23,2 | 38,0 | 157,3 |
| Equador | 10,3 | 11,3 | 38,3 | Cseh és Szlovák Közt. | 15,7 | 49,3 | 97,2 |
| Mexikó | 86,2 | 214,6 | 515,5 | KKE-országok | 96,5 | 201,2 | 562,7 |
| Uruguay | 3,1 | 7,9 | 18,6 | Ex-Szovjetunió | 250,0 | 625,0 | 1132,5 |
| Venezuela | 19,7 | 50,4 | 132,8 | | | | |
| Összesen: | 354,7 | 834,8 | 1830,6 | | | | |
| Korea | 42,8 | 231,1 | 314,2 | Németország | 79,5 | 1774,4 | 1295,1 |
| Hong Kong | 5,8 | 66,6 | 94,1 | Belgium | 10,0 | 155,4 | 129,5 |
| Indonézia | 178,2 | 101,6 | 418,8 | Dánia | 5,1 | 112,6 | 78,4 |
| Malajzia | 17,9 | 41,5 | 105,6 | Spanyolország | 39,0 | 429,8 | 422,8 |
| Fülöp-szigetek | 61,5 | 44,9 | 142,7 | Franciaország | 56,4 | 1099,2 | 857,3 |
| Szingapur | 3,0 | 33,5 | 44,8 | Görögország | 10,1 | 60,5 | 74,1 |
| Tajvan (c) | 20,0 | 118,9 | 172,4 | Írország | 3,5 | 33,4 | 32,0 |
| Tájföld | 55,8 | 79,2 | 257,2 | Olaszország | 57,7 | 971,1 | 839,5 |
| Összesen: | 385,0 | 717,4 | 1549,7 | Hollandia | 14,9 | 258,1 | 217,5 |
| Kínai Népközt. | 1133,7 | 419,5 | 2210,7 | Portugália | 10,4 | 51,0 | 82,7 |
| | | | | Egyesült Királyság | 57,4 | 924,1 | 858,7 |
| Összesen: | 1518,7 | 1136,8 | 3760,5 | Európai Közösség | 344,0 | 5869,6 | 4887,6 |
| Ázsiai, Csendes-óceáni régiók | | | | Európai régiók | | | |
| Japán | 123,5 | 3140,6 | 2093,3 | Európai Közösség, EFTA | 376,7 | 6677,7 | 5443,1 |
| Ázsia Csendes-Óceán | 1642,2 | 4277,4 | 5853,8 | EK, EFTA, KKE-országok | 473,2 | 6878,9 | 6005,8 |
| Amerikai régiók | | | | EK, EFTA, KKE-országok | | | |
| Egyesült Államok | 250,0 | 5447,5 | 5340,0 | Ex-Szovjetunió | 723,2 | 7503,9 | 7138,3 |
| NAFTA | 362,7 | 6204,6 | 6396,1 | | | | |
| Észak- és Dél-Amerika | 631,2 | 6824,8 | 7711,2 | | | | |
| Indexek: (EK és EFTA=100) | | | | | | | |
| Ázsiai, Csendes-óceáni régiók | | | | Európai régiók | | | |
| Japán | 32,8 | 47,0 | 38,5 | Európai Közösség | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Ázsia- Csendes-óceán | 435,9 | 64,1 | 107,5 | EK, EFTA, KKE-országok | 125,6 | 103,0 | 110,3 |
| Amerikai régiók | | | | EK, EFTA, KKE-országok | | | |
| Egyesült Államok | 66,4 | 81,6 | 98,1 | Ex-Szovjetunió | 192,0 | 112,4 | 131,1 |
| NAFTA | 96,3 | 92,9 | 117,5 | | | | |
| Észak- és Dél-Amerika | 167,6 | 102,2 | 141,7 | | | | |

Forrás: Világbank, Development Report, 1992. A szerző számításai.

Megjegyzés: (a) Milliárd USA dollár, 1990, hivatalos árfolyamokon.

(b) Milliárd USA dollár, 1990, becsült vásárlóparitáson.

(c) Szingapur és Hongkong átlagán alapuló GDP

(d) A nyugatnémet országrész GDP-je.

4. táblázat

Az EK strukturális költségvetéséhez való becsült hozzájárulás illetve az abból való becsült részesedés (a)

| Országok zárójárulás | Hozzájárulás | | Részesedés | | Nettó hozzájárulás | Országok | Hozzájárulás | | Részesedés | | Nettó hoz- |
|-------------------------|--------------|------|------------|-------|---|----------|--------------|------|------------|-----|---------------|
| | Strukturális | | CAP-ból | | | | Strukturális | | CAP-ból | | |
| | alapokból | (b) | alapokból | (b) | | | alapokból | (b) | alapokból | (b) | |
| EK-tagországok | | | | | KKE-országok: középarányos becslések | | | | | | |
| Belgium | 1 657 | 95 | 446 | 1116 | Cseh és Szlovák Közt. | 617 | 1360 | 446 | -1 189 | | |
| Dánia | 991 | 105 | 544 | 342 | Magyarország | 341 | 1255 | 544 | -1 458 | | |
| Németország | 10 477 | 1335 | 4219 | 4923 | Lengyelország | 817 | 4600 | 1409 | -5 192 | | |
| Görögország | 477 | 1080 | 893 | -1496 | Bulgária | 263 | 1205 | 516 | -1 458 | | |
| Spanyolország | 3 704 | 3135 | 2539 | -1970 | Románia | 396 | 3190 | 809 | -3 603 | | |
| Franciaország | 8 589 | 1470 | 4436 | 2683 | Összesen: | | | | -12 900 | | |
| Írország | 363 | 700 | 460 | -797 | KKE-országok: alsó becslések (1989. évi kibocsátás 75%-a) | | | | | | |
| Olaszország | 7 848 | 1305 | 4269 | 2274 | Cseh és Szlovák Közt. | 478 | 1415 | 335 | -1 272 | | |
| Hollandia | 2 272 | 0 | 2950 | -678 | Magyarország | 253 | 1285 | 418 | -1 450 | | |
| Portugália | 531 | 1060 | 558 | -1087 | Lengyelország | 628 | 4675 | 1062 | -5 109 | | |
| Egyesült Királyság | 6 619 | 595 | 2009 | 4015 | Bulgária | 202 | 1225 | 391 | -1 414 | | |
| Összesen: | | | | 9325 | Románia | 304 | 3225 | 613 | -3 534 | | |
| | | | | | Összesen: | | | | -12 779 | | |
| EK-jelölt EFTA-országok | | | | | KKE-országok: felső becslések (1989. évi kibocsátás kétszerese) | | | | | | |
| Ausztria | 1 364 | 145 | 558 | 661 | Cseh és Szlovák Közt. | 1161 | 1190 | 893 | -922 | | |
| Finnország | 1 110 | 40 | 809 | 261 | Magyarország | 641 | 1195 | 1088 | -1 642 | | |
| Norvégia | 1 059 | 0 | 391 | 668 | Lengyelország | 1534 | 4500 | 2818 | -5 784 | | |
| Svédország | 1 751 | 0 | 684 | 1067 | Bulgária | 493 | 1170 | 1032 | -1 709 | | |
| Svájc | 1 832 | 0 | 977 | 855 | Románia | 743 | 3195 | 1618 | -4 070 | | |
| Összesen: | | | | 3512 | Összesen: | | | | -14 127 | | |

Forrás: CEPR, Is Bigger Better? (A nagyobb jobb?), 1992

Megjegyzés: (a) Milliő ECU (1989).

(b) CAP: Common Agricultural Policy=Közös Mezőgazdasági Politika
(Közös Piaci Agrárrendtartás)

A táblázatban nullák szerepelnek ott, ahol a becslések negatív értéket adtak.

5. táblázat

Az EK MFA-kvótái és a KKE-országok export teljesítményei, 1989–1997

| | | EK „rendes” importkvótái | | | EK „bérmunka” kvótái (c) | | | | Összes EK kvóta | | részesedés (e) | kihasználtsági ráta (f) |
|-----------------------------|------|--------------------------|--------------|------------------------|--------------------------|--------------|---------------------|----------------------------|-----------------|--------------|-------------------|----------------------------|
| | | tonna | index (a) | kihasználtsági ráta | tonna | index (a) | bérmunka- hányad | kihasználtsági ráta (b) | tonna (d) | index (a) | | |
| Bulgária | 1989 | 4 819 | 60,1 | na | (g) | (g) | – | – | 4 819 | (g) | 0,7 | 52,4 |
| | 1992 | 7 765 | 87,4 | 220,2 | 5 113 | 95,1 | 39,7 | 74,0 | 12 878 | 90,5 | 0,8 | 162,1 |
| | 1993 | 8 022 | 100,0 | na | 5 378 | 100,0 | 40,1 | – | 13 400 | 100,0 | – | – |
| | 1997 | (h) | (h) | – | (h) | (h) | – | – | (h) | (h) | – | – |
| Cseh és Szlovák Köztársaság | 1989 | 35 864 | 38,7 | na | (g) | (g) | – | – | 35 864 | (g) | 4,1 | 60,1 |
| | 1992 | 67 531 | 85,7 | 105,6 | 19 996 | 73,7 | 22,8 | 48,7 | 87 527 | 82,2 | 5,7 | 92,6 |
| | 1993 | 66 544 | 100,0 | – | 27 119 | 100,0 | 29,0 | – | 93 663 | 100,0 | – | – |
| | 1997 | 79 071 | 118,8 | – | 36 126 | 133,2 | 31,4 | – | 115 197 | 123,0 | – | – |
| Magyarország | 1989 | 23 662 | 43,4 | na | (g) | (g) | – | – | 23 662 | (g) | 3,5 | 44,5 |
| | 1992 | 35 023 | 87,9 | 77,7 | 26 383 | 68,8 | 43,0 | 52,8 | 61 406 | 76,0 | 4,0 | 67,0 |
| | 1993 | 23 479 | 100,0 | – | 38 363 | 100,0 | 62,0 | – | 61 842 | 100,0 | – | – |
| | 1997 | 28 317 | 120,6 | – | 52 153 | 135,9 | 64,8 | – | 80 470 | 135,9 | – | – |
| Lengyelország | 1989 | 21 461 | 32,6 | na | (g) | (g) | – | – | 21 461 | (g) | 3,0 | 63,2 |
| | 1992 | 49 684 | 86,4 | 75,0 | 39 936 | 85,7 | 44,6 | 69,8 | 89 620 | 86,1 | 5,9 | 72,7 |
| | 1993 | 44 412 | 100,0 | – | 46 599 | 100,0 | 51,2 | – | 91 011 | 100,0 | – | – |
| | 1997 | 53 383 | 120,0 | – | 63 728 | 136,8 | 54,4 | – | 117 111 | 100,0 | – | – |
| Románia | 1989 | 56 195 | 60,6 | na | (g) | (g) | – | – | 56 195 | (g) | 5,0 | 39,1 |
| | 1992 | 63 650 | 95,1 | 32,9 | 13 514 | 95,1 | 17,5 | 86,9 | 77 164 | 95,1 | 5,1 | 42,4 |
| | 1993 | 66 297 | 100,0 | – | 14 151 | 100,0 | 17,6 | – | 80 448 | 100,0 | – | – |
| | 1997 | (h) | (h) | – | (h) | (h) | – | – | (h) | (h) | – | – |
| Összesen | 1989 | 142 000 | 45,7 | na | (g) | (g) | – | – | 142 001 | (g) | 16,4 | 49,4 |
| | 1992 | 223 653 | 89,1 | 77,7 | 104 942 | 79,7 | 31,9 | 63,9 | 328 595 | 85,5 | 21,5 | 73,3 |
| | 1993 | 208 754 | 100,0 | – | 131 610 | 100,0 | 38,7 | na | 340 364 | 100,0 | – | – |
| | 1997 | (h) | (h) | – | (h) | (h) | – | – | (h) | (h) | – | – |

Források: Világbank MFA (Multifibre Agreement) adatbázis, EC Official Journal, Eurostat, European Observatory for Textiles and Clothing. A szerző számításai.

Megjegyzések: (a) Az indexek számításának alapja: mindazok a termékcsoportok, amelyekre kvóták érvényesek (b) Becslések az 1992. évre vonatkozó teljes import és az 1992. január-szeptemberi bérmunka-import alapján. (c) Bérmunka-import hányad: a bérmunka-import a teljes kvótahoz képest. (d) Az 1989. évi mennyiségek nem tartalmazzák az egyes EK-tagországok által lehetővé tett bérmunka-kvótákat. (e) Valamely KKE-országnak lehetővé tett kvóta (tonnában kifejezve) aránya az EK importkvóták hatálya alá eső (összes EK-kereskedelmi partnertől származó) mennyiséghez képest. (f) A textil- és ruházati termékek teljes importja az összes kvóta százalékában. (g) Csak az EK-tagországok által megadott bérmunka-kvóták. (h) Nem áll rendelkezésre publikált információ.

6. táblázat
Az EK-megállapodások acélkvótái, 1989–1995.

| | Az érvényesített mennyiségi korlátozások (ezer tonna) | | Magyarország | | Lengyelország | | Összesen | Más KKE-ország (d) | Mind összesen | KKE össz. exp.(ezer t.) | KKE kihasználtsági hányad % (e) |
|---|---|-------|--------------|-------|---------------|-------|----------|-----------------------|------------------|----------------------------|---------------------------------------|
| | (b) | (c) | (b) | (c) | (b) | (c) | | | | | |
| Németország által meghatározott exportprogram | | | | | | | | | | | |
| 1989 | 245,6 | 222,3 | 60,9 | 94,4 | 133,4 | 153,4 | 910,0 | 342,3 | 1252,3 | 890,0 | 71,1 |
| 1990 | 245,6 | 229,1 | 60,9 | 97,4 | 133,4 | 158,1 | 924,5 | 346,3 | 1270,9 | 998,0 | 78,5 |
| 1991 | 359,0 | 236,2 | 89,0 | 100,4 | 195,0 | 163,0 | 1142,6 | 474,5 | 1617,1 | 1620,0 | 100,2 |
| 1992 (f) | 292,4 | | | | | | | | | | |
| A Benelux-országok (Belgium, Hollandia Luxemburg) által meghatározott exportprogram | | | | | | | | | | | |
| 1989 | 39,4 | 1,6 | 7,7 | 1,6 | 14,0 | 1,6 | 65,9 | 50,7 | 116,6 | 182,0 | 156,1 |
| 1990 | 46,7 | 1,7 | 8,8 | 1,7 | 16,5 | 1,7 | 77,0 | 59,6 | 136,7 | 178,0 | 130,3 |
| 1991 | 46,7 | 1,7 | 8,8 | 1,7 | 16,3 | 1,7 | 76,9 | 59,7 | 136,6 | 120,0 | 87,8 |
| Olaszország által meghatározott exportprogram | | | | | | | | | | | |
| 1989 | 116,8 | 40,7 | 111,2 | 0,0 | 15,5 | 14,4 | 298,6 | 178,1 | 476,8 | 815,0 | 170,9 |
| 1990 | 138,4 | 42,0 | 128,6 | 0,0 | 36,5 | 14,8 | 360,3 | 205,4 | 565,7 | 1117,0 | 197,4 |
| 1991 | 138,4 | 43,3 | 128,6 | 0,0 | 16,5 | 15,3 | 342,0 | 206,1 | 548,1 | 946,0 | 172,6 |
| 1992 (f) | 36,4 | | | | | | | | | | |
| Más EK-tagországok által meghatározott exportprogram | | | | | | | | | | | |
| 1989 | 0,0 | 260,3 | 0,0 | 117,7 | 0,0 | 127,9 | 505,9 | 224,7 | 730,6 | 761,0 | 104,2 |
| 1990 | 0,0 | 268,4 | 0,0 | 121,3 | 0,0 | 131,9 | 521,5 | 231,6 | 753,2 | 833,0 | 110,6 |
| 1991 | 0,0 | 276,7 | 0,0 | 125,0 | 0,0 | 135,9 | 537,6 | 238,8 | 776,5 | 754,0 | 97,1 |
| 1992 (f) | 55,7 | | | | | | | | | | |
| Az EK egésze által meghatározott exportprogram | | | | | | | | | | | |
| 1989 | 401,8 | 524,9 | 179,8 | 213,7 | 162,9 | 293,3 | 1780,4 | 795,8 | 2576,2 | 2648,0 | 102,8 |
| 1990 | 430,6 | 541,2 | 198,3 | 220,3 | 186,4 | 306,5 | 1883,4 | 843,0 | 2726,4 | 3126,0 | 114,7 |
| 1991 | 544,0 | 557,9 | 226,9 | 227,1 | 227,7 | 316,0 | 2099,2 | 979,1 | 3078,3 | 3440,0 | 111,8 |
| 1992 (f) | 384,5 | | | | | | 384,5 | | | - | - |
| 1993 (g) | 134,2 | | | | | | 134,2 | | | - | - |
| 1994 (g) | 135,0 | | | | | | 135,0 | | | - | - |
| 1995 (g) | 155,0 | | | | | | 155,0 | | | - | - |

Forrás: EC Official Journal (különböző évek) és interjúk. A szerző számításai.

Megjegyzések: (a) Az 1989. és 1990. évi „liberalizált” acélimportra vonatkozó számok becslések. (b) Kvóta: A KKE-országok acél-kvóták alá sorolt exportja. (c) Lib: kvóta-korlátozás alá nem tartozó (liberalizált) export. (d) Ez az oszlop tartalmazza a három másik KKE-országra (Bulgáriára, Romániára és az ex-SzU-ra), valamint a néhány NDK-ra jutó kvóták összegét (az NDK-ra vonatkozó acélkvóta 1991-ben megszűnt). (f) Németország által megszabott kvóták. Olaszország és Franciaország védelmi klauzula értelmében (lásd a szöveget). (g) 1993-1995-re vámkvóták lépnek életbe (lásd a szöveget).

HIVATKOZÁSOK

- Aghion, Philippe, Robin Burgess, Jean-Paul Fitoussi and Patrick A. Messerlin, 1992,* A kontinentális európai közös piac felé: egy előzetes értékelés, in John Flemming and Jim Rollo, Editors, Trade Payments and Adjustment in Central and Eastern Europe, Royal Institute of International Affairs and European Bank for Reconstruction and Development.
- Baldwin, Richard, 1992,* Az EFTA keleti kiterjesztése: miért kellene a kelet-európaiaknak csatlakozniuk az EFTA-hoz és az EFTA tagországoknak ezt támogatni, Graduate Institute of International Studies of Geneva, mimeo.
- Centre for Economic Policy Research, 1992,* Jobb a nagyobb? Az EK kiterjesztésének gazdaságtana, Report #3 on Monitoring European Integration, CEPR.
- EOTC (European Observatory for Textiles and Clothing), 1993,* Tényfeltáró jelentés, Prepared at the Request of DG III of the EC Commission, EOTC, mimeo. GATT kereskedelempolitikai felülvizsgáló mechanizmus, 1991, Hungary, GATT. Gatt kereskedelempolitikai felülvizsgáló mechanizmus, 1993, Romania, GATT.
- Messerlin, Patrick A., 1992,* Társulási szerződések az EK és Közép-Európa között: kereskedelem-liberalizáció vagy alkotmányos kudarc?
- Messerlin, Patrick A., 1993,* Az EK és Közép-Európa: Az 1992- ben elszalasztott randvú? Economics of Transition, Vol.1,#.1. pp.89-109.
- Portes, Richard, 1992,* Kelet-Európa hatása az Európai Közösségre, Centre for Economic Policy Research, mimeo.
- Rollo, Jim, 1991,* Kelet-Európa integrálása egy tágasabb Európába, Royal Institute of International Affairs, mimeo.
- Rollo, Jim and Alasdair Smith, 1993,* Kelet-Európa és az Európai Közösség kereskedelmének politikai gazdaságtana: miért ilyen érzékeny? Economic Policy, Vol.16, pp.141-181.
- Sapir, André and S. Prusa, 1991,* EK kereskedelem Kelet- és Közép-Európával: ségély helyett üzlet?, mimeo, The EC Commission
- Winters, Alan, 1992,* Az Európa Szerződés, Université Libre de Bruxelles, SCH Consultants and Centre for Economic Policy Research, mimeo.
- Warsaw School of Economics, 1993,* Poland: Lengyelország: nemzetközi gazdasági jelentés (1992/1993), World Economy Research Institute.

Fordította: Csernenszky László

Jozef M. van Brabant

•

Kormányzás, állam és iparpolitika Kelet Európában

A legtöbb országban különösen a 80-as évek elejétől az „iparpolitikát” nem volt ildomos emlegetni. Már a kezdet kezdetén szeretném tisztázni, hogy az efféle illem-szabályt mélységes kételkedéssel fogadom¹. Senkinek sem kötelessége azonosulnia azokkal a lehengetlő kijelentésekkel, mint „az állam nélkül nem lehetséges kapitalista gazdaság” (Hollingsworth 1991, p.36) vagy „A kormányoktól függ, hogy jól vagy rosszul működik-e a piac” (Brautigam 1991, p.1) ahhoz, hogy belássa, milyen nagy adag képmutatás rejlik a kormányzás egyik összetevőjeként megnyilvánuló, jól átgondolt iparpolitika és az állami kezdeményezések jótékony hatásának makacs tagadásában. Gyors szerkezetváltás és új növekedési irány nem varázsolódik elő a „láthatatlan kéz” ösztönző hatására. Különösen igaz ez Európa keleti részének átalakuló tervgazdaságaira (ÁTG)^{2,3} melyek életképes piacgazdaságokká szeretnének válni.

Cikkem az iparpolitika fölötti már-már végnélküli vita közegében fogalmazódott meg⁴. Először is tisztázom, hogy mit kell az iparpolitikának tartalmaznia, ha azt a gazdaságban játszott konstruktív állami szerep részeként tekintjük. Ez az állam szerepének tárgyalásához vezet az ÁTG-okban folyó átalakulásra tett erőfeszítések időszakában. Ezt követően megfogalmazom az elmúlt évek átalakulási vezérelveink néhány olyan kirívó hibáját, melyek nagy része elkerülhető vagy legalábbis enyhíthető lett volna, majd vázolom az iparpolitika fejlődését ezekben az országokban. Végül saját álláspontomat körvonalazom, mely szerint az iparpolitika szerepe pozitív lehet az ÁTG-ok életképes piacgazdaságokká történő átalakításában.

¹ Az USA gazdaságát például szokásos úgy feltüntetni, mint amelyben iparpolitika nincs és nem is lehet. A fogalmat a „nyertesek és vesztesek kiszemelésére” korlátozva is elegendő esettanulmány áll rendelkezésre (Campbell, Hollingsworth és Lindberg 1991 e törekvések megcáfolására).

² Ezekhez tartoznak a volt európai tervgazdaságok, a Szovjetunió és Jugoszlávia utódállamait beleértve. Ezt a területet Keletnek is fogjuk nevezni.

³ Az eredetiben: PET=Planned Economies in Transition (a fordító megjegyzése).

⁴ Kiindulópontjai: átfogóbb elemzések az állam szerepéről az általában vett gazdaságpolitikában és különösen az ÁTG-ok átalakulásának irányításában (főképpen Brabant 1992a p. 76-101) és jelenleg is folyó kutatások (mint Brabant 1992b,c, 1993) az iparpolitika szerepéről a fejlődési folyamatok gyorsításában, illetve a gazdaságok hosszútávon fenntartható növekedését biztosító dinamikus alkalmazkodásban.

1. AZ IPARPOLITIKA FOGALMA

Általában elvetik még a lehetőségét is annak, hogy az iparpolitika gyümölcsöző. Ez a felfogás érvényesül a fejlett országok liberálisabb vezető körében - Japán figyelemreméltó kivételével (Johnson, Tyson és Zysman 1989), a multilaterális gazdasági szervezetek - különösen a Világbank irányításában, továbbá a tartós növekedést legjobban szolgáló gazdaságpolitikák kialakításán tevékenykedő kutatók és tanácsadók tömege részéről is. Ilyen álláspont jellemzi a neoklasszikus elmélet (Pack és Westphal, 1986), illetve sok követője (pl. Biersteker, 1990) álláspontját is. Ezzel a - néha már libertariánus - dogmával szemben megfelelő kontraszt az állam aktív szerepe Japánban és Ázsia fejlődő ipari gazdaságaiban.

Beható tanulmányozást érdemelnek az említett ázsiai országok tapasztalatai és az ezekből a más országokban alkalmazott iparpolitikára vonatkozó következtetések. Három érvt is megemlítek. Először, ha egy gazdaság növekedési szintjének emelése lehetetlen az állami kezdeményezés valamilyen formája nélkül. Különösen érvényes ez az ÁTG-ok esetében, amikor a kormányzás döntő feladata új fejlődési dinamika beindítása mélyreható struktúrális változások segítségével. Másodszor olyan piaci kudarcok esetén, melyek nem jelentik egyben a kormányzati beavatkozás kudarcát is - márpedig vannak ilyenek -, szerepe lehet az iparpolitikának, feltéve, hogy a megfelelő kormányzati eszközrendszerek mozgósíthatók. Végül, amikor az ÁTG-oknak nyújtandó nemzetközi segítséget illetően nem könnyű összeegyeztetni két, egymásnak ellentmondó követelményt. Egyrészt: minimalizálni a kormányzati beavatkozást a társadalmi átalakulás folyamataiba és a gazdasági szerkezetváltásba. Másrészt: felgyorsítani a tervgazdaság szétesőben lévő rendszereinek átalakulását olyan működőképes piacialapú gazdasági struktúrákba, melyek egy kezdeti alkalmazkodási trauma után egyenletes növekedéshez vezetnének. E két látszólag összeegyeztethetetlen követelmény összebékítése a Kelet átalakulásának fontos feltétele.

Az iparpolitikát manapság nem ritkán „a nyertesek és vesztesek kiszemelésével” azonosítják. Ennek a politikai folyamatnak alanyai olyan „hivatalnokok, akik ... meghatározzák a jövőbeli lehetőségeket” (Zschau 1986, p. 535), amennyiben - a hatékonyság növelése érdekében - ösztönzik a struktúrális változást. Az iparpolitika ilyen felfogására - bár nem kizárólagosan - jellemző, hogy kormányhivatalok akár nem gazdasági eszközökkel is beavatkoznak a sikert vagy kudarcot végső soron megítélő piaci folyamatba - legalábbis, ahogy ezt a folyamatot a tankönyvek stilizált modellje idealizálja. Másszóval, iparpolitikának sokszor a gazdaság olyan kormányzati eszközökkel történő mikro-irányítását tekintik, melyek különböznek a rugalmas piacok versenykörnyezetétől. A piacok létezését és működőképességét adottságnak feltételező neoklasszikus elmélet szerint az ilyen politika eltorzítja az árviszonyokat és megakadályozza a rugalmas alkalmazkodást. Akadályt jelent a hatékonyság növelése szempontjából, s az iparpolitikát már csak ezért is kerülni kell. Az ehhez az iskolához tartozók egy része kevésbé vérmes a piaci kudarcokat illetőleg, de azzal vigasztalja magát, hogy a kormány - ha nem is elvi alapon, de rövid idő elteltével - éppúgy elronthatja a dolgot. A legjobb tehát semmi olyat sem tenni, ami túlmegy a piaci keretfeltételek javításán.

⁵ Radikálisan - az eredeti „whig” értelemben - liberális (a fordító megjegyzése).

Kérdés, hogy ezzel már kimerítettük-e az iparpolitika formáit illető összes értelmes lehetőséget? Hiszen „a legkellemetlenebb problémák között, melyekkel az iparpolitika kialakítóinak és megvalósítóinak szembe kell nézniük, szerepel annak az eldöntése, hogy egyáltalán micsoda, miért létezik, és a jelenleginél több vagy kevesebb legyen-e belőle” (Geroski 1989, p. 20). Valóban helytelen lenne az iparpolitikát csupán bizonyos vállalatok, vagy iparágak körében a nyertesek és vesztesek kiszemelésére, még kevésbé a hazai vagy külföldi versenytől való megóvásukra korlátozni. Igaz, hogy az iparpolitika körüli vita tetőpontján egyes országokban ez a felfogás volt az uralkodó. Ahogy Michael Best megjegyzi, az iparpolitika „néha egy olyan kórházra emlékeztet, ahol halódó iparágak beteg vállalatait húzzák ki a csávból. Máskor inkább a befolyásos szakszervezeteket a kevésbé szervezett közérdek rovására támogató különérdek politika rémét idézi fel.”

Az olyan országok legtöbbjében azonban, ahol a kormány szerepét a gazdasági kérdésekben világosan körvonalazzák, az iparpolitika túlmegegy a nyertesek és vesztesek kiszemelésén. Ezzel összefüggésben érdemes túllépni a profit-orientált és az állami szektor, piac és terv ellentétpáron és felismerni, hogy létezik az a köztes terület, mely egyes gazdaságok fejlődését szolgálja. Ez pedig a három K - koordináció, kooperáció és konkurrencia - területe.

Az iparpolitika tárgyalása megköveteli a vizsgálat tárgyának, egyebek közt az ipar fogalmának a tisztázását. Azt állítani, hogy nehéz alkalmazható definíciót felállítani (mint OECD 1987), egyszerűen elfogadhatatlan. Nem tartom célszerűnek, hogy az iparpolitikának kizárólag a (főleg gyár)ipari tevékenység álljon a középpontjában, mivel maga a szűkebb értelemben vett „ipar” sem célszerű fogalom már. Ez ugyan nyilvánvalónak tűnhet, de valójában nem az, különösen nem akkor, ha a vizsgálat nem egy adott gazdaságban, adott időpontban felmerülő kérdésekkel foglalkozik.

A feldolgozóipar korábban olyan hierarchikusan szervezett vállalatokban testesült meg, melyek szabványos termékeket, meglévő piacokra, készen vásárolt, termékre szabott technológiával állítanak elő. A gyáripar főleg abban különbözött a mezőgazdaságtól, hogy ez utóbbira a rugalmatlan kereslet volt jellemző és a szolgáltatásoktól pedig abban, hogy azok nem jelentek meg a piacon. Ezt a képet az utóbbi évtizedek jelentős mértékben megváltoztatták, amennyiben egyes szolgáltatások egyenrangú tevékenységként beépültek a gyáripar alaptevékenységei közé.

Ezek az alaptevékenységek ma egyre rugalmasabb szervezeti formák között, stratégiai szövetségesekből, tanácsadókban és más - akár nemzetek fölötti - elemekből szőtt bonyolult alvállalkozási hálózatban folynak és a keresletnek megfelelő termékeket állítanak elő. A termelési technológiák viszont már nem annyira termékre szabottak, mint korábban és már nemcsak a kitermelő és feldolgozó ipar tradicionális termékei adhatók el. Újabb sok vállalat bíz egyes funkciókat (könyvelés, tervezés, kutatás és piackutatás) olyan cégekre, melyeket a statisztika a szolgáltató szektorhoz sorol.

Az iparpolitikai stratégia tehát vagy a gazdaság egészét támogatja a potenciálisan legdinamikusabb struktúra megtalálásában, vagy olyan ágazatok felnevelésében segítkezik, melyek a priori nem tartoznak a tradicionális feldolgozóiparhoz. Más szóval arra kell szorítkoznia, hogy egy adott gazdaságban súlyozza az olyan tevékenységeket, melyek az egyensúlyi, ill. a jóléti szint szempontjából nem érték el a kielégítő állapotot. A súlyok ilyen újraclozása persze passzívan is létrejöhet, úgy,

hogy az iparpolitika egyes ipari tevékenységek termelési profiljára és a megfelelő kapcsolatok kialakítására összpontosít, a többiek elhanyagolásával. Ezért az iparpolitikát úgy fogom fel, mint egy olyan, az állam által (vagy számára) megalkotott és megvalósított stratégiát, amelynek mechanizmusai képesek az erőforrások allokációjával foglalkozó döntéshozatali szintek tevékenységét koordinálni, nyomon kísérni, értékelni és finomra hangolni, még hozzá a gazdasági ágakon belüli és az ezek közti erőforrás allokáció befolyásolásának szándékával. Ezen belül különösen fontos a gazdaság dinamikus növekedése ütemének és összetételének befolyásolása, az erőforrásoknak egyes tevékenységekhez való szelektív hozzárendelésével, ami fejlődésüket megkönnyíti és felgyorsítja, míg a többiket visszafogja. Közvetlen befolyásolásnak számít egyes szektoroknak vagy tevékenységeknek pozitív illetve negatív stimulálása, vagyis mikroszintű diszkriminációja. Indirektnek tekintjük a keretfeltételek olyan módosítását, mely megváltoztatja az erőforrások allokációját egy szektoron vagy az egész gazdaságon belül; ez az eszköz nem minden esetben diszkriminatív. Olyan fiskális (mint az adótörvényt változtató) vagy monetáris (mint a kamatlábakat változtató) intézkedések viszont, melyek - bár direkt vagy indirekt hatással lehetnek egyes szektorokra - nem alkotják egy stratégia részét, nem tartoznak az iparpolitika fogalmkörébe.

Nyilvánvaló, hogy az iparpolitikának ez az általánosítása túl laza ahhoz, hogy megadja a kormánytevékenységek forgatókönyvét konkrét gazdaságokban. Az ÁTG-ok számára cikkemben ezzel foglalkozom, egy ugyancsak általános téma, éspedig az iparpolitika és gazdaságirányítás, az állam, a piacon kívüli szektorok kapcsolatainak tárgyalása után. Az általános fogalmak tisztázása nélkül a legjobb esetben is meg kellene elégednünk időhöz és helyhez kötött érvényű le-írásokkal.

A KORMÁNYZÁSRÓL

Csak akkor érdemes az iparpolitika fogalmát bevezetni, ha ezt egy ország gazdaságának - társadalmi és politikai előírásokkal korlátozott - irányításával kapcsolatban tesszük (Campbell és Lindberg 1991). A német szociális piacgazdaság például már alkotmányjogi okokból sem támaszkodhat kizárólag a piacra (Thieme 1991). Egyik alapvető előírása ugyanis, hogy a szabadpiac intézményeit legitimitásuk és tartósságuk érdekében bele kell ágyazni olyan tágabb társadalmi és politikai intézményekbe, melyek a fejlődési folyamatot - a politikai struktúrát erősítendő - tartóssá és fenntarthatóvá teszik (Gray 1989, 1992, Lampert 1990). Az ÁTG-okra különösen igaz, hogy mind a kialakulóban levő piacgazdaság, mind a társadalmi-politikai kérdések központi megoldását a technikai hibák sokasága jellemzi, még akkor is, ha a piacgazdaság felé haladás minden más feltétele biztosítva van. Ez az a háttér, mely előtt a kormányzás és az iparpolitika összefüggést vizsgálnunk kell, tekintet nélkül azokra az ismeretelméleti érvekre, melyek sikrasszálnak a piaci mechanizmusok és intézmények mindennemű helyettesítésével és kiegészítésével.

A kormányzás a politikatudomány fogalomtárához tartozik. Lényegében a társadalom ügyeinek olyan intézését jelenti, mely több szereplő tevékenységének összehangolásán keresztül történik. Nem szabad azonban egyszerűen a „kormány tevékenységével” azonosítani (Hyden 1992, p.5). Egy nemzet ügyeinek irányítása

olyan mechanizmusokat kíván, melyek a szereplők közti összehangolt koordináció, kooperáció és konkurrencia elősegítésével meghatározzák a piacok szerepét a vagyoni létrehozásában és megőrzésében. A kormányzás azonban ezen túlmenően össze kell, hogy olvadjon nem-piaci intézményekkel és mechanizmusokkal is, és - legalább mint értékes eszközöknek - elő kell segítse fejlődésüket. Vagyis, a kormányzás több, mint az állam szerepe a gazdasági életben, amely viszont több, mint az iparpolitika. Ebben az összefüggésben az államot úgy definiálhatjuk, mint a rendfenntartó és fejlesztő tevékenységek kikényszerítésének és koordinálásának intézményes struktúráját.

A kormányzás magában foglalja az államra és a társadalomra tartozó ügyek - lényegében a „közügyek” - intézését és irányítását (Hyden 1992, p. 7) olyan, vagy már meglévő, vagy gyorsan megteremthető eszközökkel és intézményekkel, melyek lehetővé teszik a kiválasztott feladatok lehető legjobb megoldását a kormány, általánosabban a piacon kívüli szereplők közvetlen beavatkozásával. A feladatok kiválasztása történhet széleskörű, demokratikusan megalapozott társadalmi-politikai egyetértéssel, amiből egyenesen következik az elszámolási kötelezettség, (mely önmagában is legitimáló jellegű, és megkívánja az intézményesített pluralizmust és részvételt), nyitottság és előreláthatóság (a „törvény uralma” segítségével) (Brautigam 1991.). Tehát a piacon kívüli, nem-állami intézményeknek is ki kell alakítaniuk saját kormányzási struktúráikat, vagy ellenkezőleg, a fennálló rezsim (mely a közügyek területét megszervező szabályok megtestesítése) észrevehető ellenállás nélkül bekebelezheti őket. Ez esetben a legitimitás és a kényszerítés fogalma központi jelentőségű. Ahogy az utóbbi szerepe csökken, úgy nő az előbbi biztosításának fontossága, ha kell, még a demokratikus kormányzás további ismérveinek intézményesítésével is. Ragyogóan mutatja ezt a tervgazdálkodó kormányzás szétesése, amikor a kommunista rezsim legitimitása már nem alapozható az egy főre eső jövedelem állandó növekedésére. Másszóval, kormányzás - a szó igazi értelmében csak akkor lehetséges, ha a társadalom, Jacob Viner kifejezésével élve (1960, p. 68), „tűrhetően elégedett”.

A kormányzás sokkal szélesebb jelentésű mint a gazdasági ügyek irányítása, vagyis a nemzetgazdaság politikai eszközökkel és más alkalmas - meglévő, vagy létrehozandó - intézményekkel történő irányítása. Ehhez tartozik a gazdaság különféle szereplői - állami vagy más intézmények - tevékenységének koordinálása, a gazdaság koordinálásának módját befolyásoló lépések kezdeményezése, a gazdaság sorsának nyomkövetése, és ezen túlmenően, a bajok korai elhárítása, az ígért tevékenységek lehető leggyorsabb megjutalmazása, még akkor is, ha egyes feladatokat nem-állami szereplőknek kell elvégezni.

Abból, hogy a kormányzás a piaci szereplők tevékenységét kooperációjuk elősegítésével és versengésük élesítésével koordinálni képes, még nem következik, hogy maga az állam, vagy a kormány azonosítható mindazon szegmensekkel, melyek tevékenysége nem függ közvetlenül a piac ítéletétől. Egy modern - vagy afelé közeledő - gazdaságnak sok olyan intézménye van, főleg a pénzügyek, a kereskedelem és a technológia területén, melyek nincsenek a piaci megmértetésnek közvetlenül kitéve, mégsem tartoznak az állam kényszerítő apparátusához (Best 1990, Richardson 1972). Léteznek ugyanis a vállalatokon (termelőkön), háztartásokon (fogyasztókon) és az államon (kormányzaton) kívül is intézmények. Ide tartoznak a vállalkozások közti olyan társulások, informális hálózatok és formális - vertikális vagy horizontális - kapcsolatok, melyeket a monopólium ellenes törvények éppúgy

korlátoznak, mint a vállalatok és pénzintézmények közötti formális kapcsolatok. Jelentőségük rendkívüli a tevékenységek összehangolásában és így a kormányzás megkönnyítésében.

Az állam persze szintén nem piaci szereplő. Figyelembe véve azonban a hierarchiában betöltött helyét, különleges intézményként célszerű kezelni. Bár az államhivatalok sokszor a gazdaság más szervezeteihez hasonlóan viselkednek, a többi szereplő nem viselkedhet mindig az államhoz hasonlóan, mivel a kormányzási folyamatot nem tudják olyan komplex eszközökkel befolyásolni, mint például az információ allokálása vagy a tulajdonjogok meghatározása. Ezért a befolyásolás más eszközöket kényszerít ki választani. Némelyikük spontánul működik, saját kormányzási szabályai szerint, míg másoknak egy kormányhivataltól kiinduló szabályozásra van szüksége. De mindegyikük fontos szerepet játszik abban, hogyan ítélik meg a kormányzás szerepét a fenntartható gazdasági növekedés elősegítésében. Ez a szerep azzal igazolható, hogy nem csupán a hatékonyság növelése, hanem a gazdasági szféra fölötti hatalomért és stratégiai szabályozásért folyó küzdelem a kormányzással történő transzformáció fő mozgató rugója. Ezért a piaci tranzakciók képtelenek azt nyújtani, amit a szereplők megkívánnak, részben azért, mert a valóságos gazdaság sokszor nem nyújt alapot a neoklasszikus elmélet olyan feltételezéseire, mint a tökéletes verseny, a szabad és majdnem költségmentes piaci be- és kilépés és a pontos információ minimális költséggű elérése.

Ahol egy szektoron belül jól megkülönböztethetők a jelentős erőforrásokkal rendelkező szereplők, ott mind a termelőknek, mind a többi gazdasági szereplőnek érdekük, hogy erős társulásokat vagy támogató hálózatokat hozzanak létre, részben az egyesek szerint „túlzott árverseny” ellen (Campbell és Lindberg 1991, p.335). A hatékony iparpolitika azonban nem az ilyen multilaterális kormányzási struktúrákból hajt ki (Lindberg és Campbell 1991, pp. 392 ff.). Életfontosságú azonban annak biztosítása, hogy az ilyen multilaterális kormányzási struktúra a gazdasági szereplőket tekintve kiegyensúlyozott legyen és nem hierarchikus szervezeti stratégia érvényesüljön. Valóban tapasztalható egy tendencia, hogy míg az állam kész a termelők közti multilaterális kapcsolatokat támogatni, addig a menedzserek közös hosszútávú tervhorizontjának kifejllesztését, vagy a munkaadók, munkavállalók és más szereplői közti együttműködést már nem.

A kormányzás intézményes formái nagyon változékonyak. Valószínű a változás, ha a szereplők a fennálló struktúrában nem képesek, vagy nem hajlandók a függési problémákat megoldani, és elkezdnek olyan alternatív intézmények után nézni, melyek legalább az adott körülmények között racionálisak. Általánosítva, a kormányzásnak különböző formái lehetnek, és ezek mindegyike fontos szerepet játszhat a gazdasági tevékenység koordinálásában. A kollektív cselekvés efféle formái nem korlátozhatók egyszerűen a közösségi választás elméletére. Fel kell ismerni azokat a dilemmákat, melyek nagy csoportok (például önkéntes társulások) kollektív cselekvését kísérhetik, és azokat a lehetőségeket, melyeket a potyautazás ⁶ előtt megnyit. Mégis az altruizmus, az önfeláldozás, a szabályoknak, törvényeknek és a társadalmi

⁶ „free-riding” (a fordító megjegyzése)

relációkba beágyazott szokásoknak való engedelmesség szerepe életfontosságú a stabilitás és a társadalmi ellenőrzés biztosításában.

Ezen intézményeknek egyike a gazdaságirányítás megfigyelésére, eredményei felmérésére kell, hogy szolgáljon. Sok, formálisan kormányon kívüli szervezetnek lesznek saját szabályai a teljesítmények mérésére. A kormányhivatalokat illetően azonban életfontosságú, hogy különösen az iparpolitika területén, képesek vagy kényszerítve legyenek irányváltztatásra, ha valami nem sikerül, vagy ha azok a célok, melyeket a beavatkozó jellegű irányvonal szolgált, már nem érvényesek. Hasonlóan, ha a siker már karnyújtásnyira van, a felmérésnek, megfigyelésnek és a követési kritériumoknak segítséget kell nyújtani a kormányzás irányításával megbízottaknak abban, hogy kiterjesszék a sikeres tevékenységeket és felgyorsítsák a folyamatot, mellyel vagy a piac ellenőrzése alá kerülnek, vagy a „normális” állami tevékenység részévé válnak.

Az iparpolitika védelmezőit leginkább kínzó kérdéseknek egyike minden bizonynyal az, hogy honnan tudják a köztisztviselők, vajon intézkedéseik sikeresek-e, hogyan alkalmazkodnak irányvonaluk kitűzésében a változó körülményekhez, és hogyan mérik fel a gyakorlatban az iparpolitika eredményeit és vezetnek be még időben a változtatásokat. A piac liberálisabb védelmezői, még ha el is ismerik a piac nyilvánvaló kudarcait, kétségbe vonják, hogy egy közhivatalnok meg tudja-e ítélni egy gazdasági tevékenység sikerének esélyeit és így azt, hogy érdemes-e iparpolitikai támogatásra. Szokás az iparpolitika és általánosabban a kormány aktivítása elleni érvelésben súlyos kormánykudarok eseteire hivatkozni. Ez az érvelés azonban a lehetetlent állítja fel követelményként: iparpolitika csak akkor engedhető meg, ha a piacon kívüli szegmensek majdnem teljes bizonyossággal garantálni tudják a vállalkozás sikerét (Kornai 1992, Rodrik 1992). De ha ez is lenne a helyzet, a magánkezdemenyezés legtöbb esetben saját kockázatára vállalkozna a tevékenység elindítására. Ehhez ugyan szükség lehet a tőkepiacok működésének javítására és szabadabbá tételére. A tőkepiacokról viszont azt tételezik fel, hogy vagy olyan jól működnek, mint a termékek és szolgáltatások közönséges piacai, vagy jobban, mintha olyanok irányítanák, akiknek tevékenységével a piacon nem lehet versenyezni, és akik mindenesetre nem a saját tőkéjüket teszik kockára. Mindez azonban eléggé naívnak tűnik. Az biztos, hogy figyelmen kívül hagyja a tőkepiacok valódi természetét, illetve a kockázat struktúráját egy modern gazdaságban, az átalakulóban levőről már nem is beszélve (Stiglitz 1989, 1991b, 1993).

Lényeges, hogy az iparpolitika nem lehet kivétel nélkül eredményes. Ahogy a magánkezdemenyezés sokszor megbukik a piacon, persze a befektető tőkéjének kockáztatásával, éppúgy a kormány kezdeményezései sem mindig gyümölcsözőek, habár ebben az esetben az adóbevételekből fedezik a bukás kockázatát, és sokszor a költségét is. Értelmetlenség lenne a kormány tevékenységét azon túlmenően korlátozni, hogy a mérleg az iparpolitika sikerei javára billenjen. Nyitva marad persze az a kérdés, hogy miképpen lehet a sikert és kudarcot mérni (megfigyelni és felmérni), eszerint cselekedni, és milyen mechanizmusokkal lehet az eredménytelenséget a lehető leghamarabb kijavítani. Ez utóbbi a (gazdasági) kormányzás szerves része, itt csak az iparpolitikára leszűkítve.

A kormányzás nemcsak lehetőség egy adott gazdaság szereplőinek koordinálására. Feltételezi, hogy ésszerű kapacitás áll rendelkezésre a kormányzásra

(Wade 1988, 1990). Ez megköveteli, hogy a piacon kívüli szegmensek káderei, beleértve egy kormányon belüli, de a politikától bizonyos fokig elszigetelt intézményesített posztot is, képesek legyenek megfogalmazni, megvalósítani, megfigyelni, felmérni és időben korrigálni a gazdasági tevékenységek koordinálását, állandóan szem előtt tartva a hosszútávú dinamikus változások serkentését. Ilyen intézményesített képességek nélkül lehetetlen a gazdasági kormányzás okozta hátrányos fejlemények kárának minimalizálása és a nyereségek maximalizálása. Mindez fokozottan igaz az iparpolitikára, még akkor is, ha néhány szempontból alig vagy egyáltalán nem mérhető a költség-haszon analízis heurisztikus eszközeivel. Az ember jogos kétségeket táplálhat azt illetően, hogy az új keleti államok képesek akár a fenti értelemben vett kormányzás minimumára is. Azonban a képességek megszerezhetők, alkalmasságuk pedig a koordináció, kooperáció és konkurrencia elősegítésére ugyanis az idő függvénye, részben azért, mert a piac egyre inkább képes átvenni a kormányzás egyes funkcióit.

AZ ÁLLAM GAZDASÁGI SZEREPÉRŐL

Itt nincs helyünk az iparpolitika körüli, meglehetősen heves, múltbeli viták felidézésére. Hasznosnak látszik azonban röviden rámutatni arra, hogyan látják az állam gazdasági szerepét a különböző, a leglibertarianusabbtól egészen a legintencionistább felfogásig elmenő kommentátorok (Brabant 1992a, b, c, 1993). Az aktivista állam elleni hadjáratban sok kormány, multilaterális szervezet és egyetemi közgazdász elfelejti, hogy egy társadalmi rend működőképes állam nélkül a gyakorlatban szinte elképzelhetetlen. Ennek a magától értetődő igazságnak elismerése együtt ingadozik a hol az egyik, hol a másik szélsőség felé hajló, és ezzel jelentős károkat okozó felfogással. A demokrácia és a piaci döntéshozatal felé tartó átmenet költségei óriásiak maradnak, eredménye pedig a legjobb esetben is szuboptimális az ÁTGokban, ha csak a két ideál között ki nem alakul egy kivitelezhető kompromisszum.

Miért avatkozik be az állam a gazdaságba, kiknek az érdekében teszi, és hogy lehet a beavatkozást a legjobban megszervezni? A beavatkozásnak különféle útjai lehetnek (Biersteker 1990, pp. 480ff., Wolf 1990), a cél azonban ugyanaz: befolyásolás, közvetítés, javak és szolgáltatások elosztása és termelése. Ami a magán- és mástermészetű résztvevők befolyásolását illeti, az állam monetáris, fiskális, befektetési, technológia-fejlesztő, nevelésügyi és kereskedelmi politikáját úgy alkotja meg, hogy a gazdasági viselkedést és vele a gazdaságot magasabb szintre emelje. Néha szükség lehet kényszerítésre is, ami fenntartható gazdasági aktivitás visszaszorításával járhat. De a cél ekkor is a gazdasági növekedés fenntartható ütemű serkentése kell legyen. Szerepkörébe tartozik azoknak az irányvonalaknak a kidolgozása (például környezetszennyezés ellenőrzésére, a munkahelyi biztonság javítására), melyek a magán- és társadalmi költségek közelítése érdekében szabályozza vagy korlátozza a gazdasági szereplők viselkedését.

Közvetítőként az állam enyhíteni próbálja a munkaadók és -vállalók és más társadalmi rétegek közti konfliktusokat. A módszer laza együttműködési stratégiáktól egészen formális, a korporatív államot jellemző közvetítésig terjedhet. Egy aktivista

állam szubvenció, jövedelemátvitel, telekredezési politika, örökösödési szabályok és egyéb eszközök igénybevételével törekedhet a nemzeti jövedelem és/vagy vagyon végső elosztásának direkt és indirekt befolyásolására. Végül, az állam termelhet javakat és nyújthat szolgáltatásokat. Megteheti ezt közvetlenül, állami vállalatokon keresztül, vagy közvetve, a nemzeti termeléshez szükséges infrastruktúra szubvencionálásával, vagy kockázatos, tőkeintenzív új vállalkozások finanszírozásával.

A fenti osztályozás alkalmazható az előzőekben definiált iparpolitikára. Kulcsfontosságúak lesznek ekkor az erőforrások allokációját a hosszútávú gazdasági növekedés érdekében közvetlenül és közvetve befolyásoló kiválasztási mechanizmusok. Eltekintve a szociális szempontból szükséges jövedelemátviteltől, elsősorban közvetítés, nem pedig a jövedelmek közvetlenül diszkrimináló újraelosztása az ajánlatos módszer. Ahol pedig a piac vagy nem, vagy csak nagyobb társadalmi költség mellett tud termelni vagy szolgáltatni, ott az állam támogathatja ezeket a termékeket illetve szolgáltatásokat, magának azonban nem szükséges termelnie. Az állam ilyesféle szerepe a kormányzás keretein belül a gazdasági szereplők koordinálásának egy eltérő, a hagyományos piac-terv dichotómiával megfoghatatlan módszerét kívánja meg. A különböző érdekek kibékítésére bármelyik oldalra való rövidlátás alkalmatlan, mert vagy a piaci, vagy az állami, a fejlődés közben változó intenzitású és összetételű kudarokat figyelmen kívül hagyja. Sikeres ipari fejlődés nem mehetett volna végbe sem az érett, sem - mostanában - az új ipari gazdaságokban a kormány aktivista szerepének világos megfogalmazása nélkül (Bardhan 1990, Killick 1990, Lall és Kell 1991, Stern 1991). Ez a szerep persze a sikeres gazdasági fejlődéssel párhuzamosan változik (Panic 1992). A Kelet bőséges tapasztalatai az 1970-es évek közepe óta arra mutatnak, hogy nagyon nehéznek bizonyulhat a kormányt leszoktatni korábbi feladatairól, azonban ez nem indokolja a kérdés kikerülését.

A piac kudarcainak és az elmúlt öt évtized azon tapasztalatainak ismeretében, melyek néhány országban az állami szektor aktivitásának áldásos hatását tanúsítják, bizvást állítható, hogy naivitás az ÁTGokban a feladatok megoldása, de még megfogalmazása is, csupán a tiszta piacokra támaszkodva. Ilyen rosszul átgondolt módon törni a cél felé csak „kulturális leromlásra, munkanélküliségre, termelési problémákra és gazdasági-politikai zűrzavarra” vezethet. (Uchitelle 1991, p. E1).

Figyelembe véve a tökéletes verseny jelentős korlátait, az információ asszimmetriáit, a szerződéskötési képesség megszorításait, átfogó ösztönzési szabályok megtervezésének határait és a való világ hasonló jelenségeit, már nem védhető az az álláspont, hogy a közös javak és szolgáltatások majd' mindegyikét vagy a magánszférában, vagy egyáltalán nem kellene előállítani. A fordítottja, mely szerint a tervezés, vagy a központosított állami aktivizmus csálhatatlan gyógyszere a piaci kudaroknak, éppúgy nem. Következésképpen, az államnak fontos szerep jut azokban az esetekben, amikor a beavatkozás Pareto-értelemben jobb eredménnyel járhat (Datta-Chaudhuri 1990, pp. 27ff.). Az ilyen beavatkozási lehetőségek azonosítása, valamint a kormánypolitika velük bármely időpontban való összhangba hozása a kormányzás mindennapjainak egyaránt kritikus alkotóeleme. A nehézségek, melyek azoknak a területeknek az elkülönítésekor merülnek fel, ahol a kormány a privát szektornál jobb teljesítményt nyújt, arra mutatnak, hogy a beavatkozásnak szelektívnek kell lennie.

Kevesen vitatják, hogy a kormánynak elsősorban a tisztán állami funkciókra kell összpontosítania. Ezek közé tartozik a közjó és közrossz, a nemzetbiztonság és

bűnözés előmozdítása illetve visszaszorítása. Ami a közgazdászokat illeti, általános egyetértés uralkodik, hogy az államnak létre kell hoznia és fenn kell tartania a stabil makroökonómiai környezetet és a piaci operációkhoz szükséges gazdasági rend intézményes kereteit. A többi, az éjjeliőr szerepén túlmenő olyan funkció, mint a környezetet károsító iparfejlesztési stratégiák megtiltása, a gazdasági szabályozás, a jövedelmek újraelosztása (Lampert 1990, Wolf 1990, Wünsche 1991), szenvedélyesen vitatott. És mégis, a „piacnak” és a „tervnek” az az alkalmas kombinációja, melyet a jó kormányzásból eredő koordináció, kooperáció és konkurrencia szül, majdnem elkerülhetetlenül felbukkan a politikacsínálás közben. Az azonban, hogy a kombinációban mik legyenek az arányok, homályos és alig definiált „amíg a részletek nem tisztáztak” (Stiglitz 1991a, p. 431). Ezért tanácsos egy olyan, meglehetősen eklektikus megközelítés mellett kikötni, amelyben a kormánynak életfontosságú, ha nem is feltétlenül túl nagy szerep jut a modernizációban. Csak abban reménykedhetünk, hogy az efféle fúzió a piacnak és tervnek mint eszközöknek a sajátos erényein alapul. A strukturális irányelvek megfogalmazásában, alkalmazásában és az ÁTGok soronkövetkező más feladatainál nem szabad akarattal elhanyagolni a tervgazdálkodásból eredő orientációt és ihletet.

AZ ÁLLAM SZEREPE AZ ÁTALAKULÁSBAN

Eltekintve az államnak a közjavak biztosításán túlmenő szerepet rosszálló általános felfogástól, az átalakulásban vagy az ÁTGok számára oly kívánatos gazdasági koordinálásban játszott szerepe körül alig folyt valódi vita (Woytina 1992). A sok ok közül hármat említünk. Egyik, hogy az állam Keleten oly mértékben elvesztette hitelét, hogy speciális szerepkörrel való felruházásának az ötlete is valódi meghökkenést kelt. Továbbá az új kormányok és bürokráciáik a legfőbb szintet leszámítva jelentős szegmenseket tartanak meg az ancients regimes politikusaiból és hivatalnokaiból. Az új vezetés ezért szkeptikus azt illetően, hogy a fent említettek képesek-e a kormányzást és az állam szerepét az új, demokratikus és piacorientált megvilágításban látni. Másodszor, mivel az ÁTGok igyekeznek az érett piacgazdaságokat utánozni, az útfüggés miatt kritikus lesz a kormány átalakulás alatti szerepének megítélése (Pickel 1992). Továbbá a szocialista eszmék iránti hosszantartó elkötelezettség visszahatásként nagymértékű a naivitás. Végül pedig a lakosságnak egészében véve tetszet az elvont piacgazdaság, de a megvalósításához szükséges változásoknak általában ellenáll.

Az állammal szembeni ellenérzést az ÁTGokban a kommunista tervgazdálkodás tapasztalatai fényében kell látni. Ez az állam szerepét a lehető legtágabbra terjesztette ki, a magántevékenységet csak olyan területeken engedve meg, amelyekre az állam teljes megbénításuk nélkül nem telepedhetett rá. Visszahatásként a új politikai demokrácia és a piacgazdaság létrehozása is kezdettől fogva részben az állam gazdasági szerepe ellen irányult. Ami - ahogy a következő fejezetben kifejtjük - hibásan fogta meg az átmenet bonyolult problémáját. Az ideológia és a valódi lehetőségek

⁷ „path-dependency” (a fordító megjegyzése).

összekeverése nem csak a Kelet reformvezetőinek ingyen (vagy gáláns díjazásért) külföldről nyújtott tanácsoknak vált hátrányára, hanem az átalakulás megvalósíthatóságán folytatott hazai vitáknak is. Ami elsősorban fontosnak látszik egy tárgyilagosabb álláspont kialakításához, az annak a megértése, hogy a kormány mire képes és mire nem. Megbízni azzal, hogy bizonyos dolgokat a lehető leghatékonyabb módon végezzen el, nagyon különbözik attól, hogy egyszerűen megkérjük bizonyos javak és szolgáltatások biztosítására. Bár igen sok nem tisztán magán illetve közösségi jószág létezik, ez utóbbiakat az államnak a lehető leghatékonyabb módon kell előállítania. Ez önmagában is megköveteli a jó gazdasági kormányzást.

A Kelet politikai forradalmi, a kormány szerepének kétségbevonása következtében fokozott érdeklődésnek kellene mutatkoznia aziránt, hogy hogyan lehet a legjobb alternatívákat megtalálni a központi tervirányítás hibáira, a hatalommal való visszaélés és a nomenklátúra korrupciója ellen, az állami vállalatok termelési és allokációs (együttal: alkalmazkodási) hatékonyságának hiányára, és hogyan lehet a legjobban piacot és államot összeötvözni, hiszen végső soron a kormánytól függ, hogy milyen jól működik a piac. A jobb kormányzás megköveteli a politikai elszámoltathatóságot, a társulási és részvételi szabadságot, a törvény uralmára alapozott egészséges jogrendszert, a köztisztviselők teljes elszámoltathatóságát, az információ- és szólásszabadságot és a kormány képességét arra, hogy megszabaduljon azoktól a feladatoktól, amelyeket a privát szektor jobban elvégez. Az elszámoltathatóság feltétele, hogy a közérdek védelme alkotmányosan és olyan törvényekben legyen kodifikálva, amelyek mind a közösségi mind a magánszférában szabályozzák a viselkedést, hogy ezeket a törvényeket olyan intézmények tartassák be, melyek a költségvetéstől elég pénzt kapnak, és a politikától viszonylag függetlenek, végül pedig, hogy a vezetők és vezetettek osztozzanak azokban a társadalmi elvárásokban, amelyek megalapozzák a betartatást és az engedelmisséget.

A Keleten végbemenő hatalmas változások kommentárjaiban a politikai eredmények fölötti örömmünnp messze nagyobb helyet foglal el, mint a kialakuló átmenet okozta fejfájások. Ennek okai a központi tervirányítás tagadásának és a piac feltétlen csodálatának rögeszméi. Az előbbi lenéző elvetése egyrészt félig-meddig igazolt elveken, másrészt a piac hiányosságainak tudomásul nem vételén alapul - akár a jól ismert belülről fakadó, akár az ÁTGokra jellemző befejezetlenség problémáiról van is szó - és indokolja az is, hogy a piaci intézmények megteremtéséhez és kiegészítéséhez támogatás szükséges.

Az állam tulajdonosi és a gazdaságot harmonizáló szerepével kapcsolatos vonatkozást magyarázza, hogy az állami vállalatok múltbéli rossz teljesítménye többé kevésbé arra vezethető vissza, hogy az állam ellenőrzéséről és beavatkozásáról per se mindentudást tételtek fel. Ezért most az ÁTGok irányítói azt hiszik, hogy az antropomorf állam önmagától rossz tulajdonos, és hogy az állami ellenőrzés újrakezdését mindenáron kerülni kell. Az állammal illetve kormánnyal, mint hatékony tulajdonossal kapcsolatos mélységes bizalmatlanság csakúgy, mint - az átalakulás közben és utána megteremtendő - piac erényeibe vetett naív hit, komolyan akadályozták mind a tulajdon bizonytalanságának kiküszöbölését, mind az átalakulás architektúrájának nagyvonalú megtervezését (Pickel 1992, Wünsche 1991). Néhány ország ezért a rosszul átgondolt, de gyors privatizációt választotta panaceaként. Akárhogy is, a kockán forgó ügyek sokfélesége miatt nem lehet az egyik modellt

egyszerűen a másikkal leváltani. A piacorientált koordináció csak akkor lehet sikeres, ha a gazdasági szereplők megbíznak azokban a keretekben, melyek között, a központi politika szabályainak és szabályozásának alávetve, saját céljaikat elérhetik. Az olyan társadalmi-politikai stabilizáció, mely szolid gazdasági alapra helyezett valódi decentralizációval törekszik a gazdasági növekedésre, alkalmas a gazdasági szereplők bizalmának megerősítésére, és ezzel további nemzeti erőforrásokat mozgósít a fejlődés meggyorsítására. A központi hatalomnak egyidejűleg bátorítani kell azoknak az intézményeknek és eszközöknek a megújulását, és persze újaknak a gyors megjelenését, melyek elősegítik a megtakarítások akadálytalan elosztását az életképes vállalkozások között.

Annak a megítélése, hogyan lehetne az ÁTGokban megszabadulni a központi vezérlés maradványaitól, változó és nem mindig veszi figyelembe a fennálló gazdasági, még kevésbé a társadalmi igényeket és lehetőségeket. A legfontosabb azoknak az előnyöknek az azonosítása és kihasználása, melyek egy aktivista - az indikatív tervgazdálkodástól a strukturális- vagy az iparpolitikáig terjedő - kormánypolitikából származhatnak. Ez csak a „speciális területen, speciális körülmények között történő kormánybeavatkozás eredményességének gondos, pragmatikus tesztelésével” (Brus 1990, p.343) érhető el. Az ÁTGok körülményei között a „kalóz kapitalizmus, a munkahelyek biztonsága és a munkások jóléte iránti érzéketlenségével együtt, lehet a legjobb módszer a kapitalizmusba való átmenethez szükséges ragadozó ösztönök felélesztésére” (Uchitelle 1991, p. E1). De a szakmai - sőt talán intellektuális - impotenciának ez a beismerése feltételezi, hogy az átmenet rendezetten történik. Ami viszont nyilvánvalóan figyelmen kívül hagyja a történelem súlyát, a piaccal szerzett két évszázados, a kormány kudarcával kapcsolatos több évtizedes tapasztalatokat, a keleti társadalmak tradícióit és így mindazt, amely alkalmas a jelenleg még meglévő törékeny egyetértés megzavarására.

Döntő fontosságú, hogy az átmenet irányítói az egyes szereplők viselkedésének befolyásolására átfogó monetáris és fiskális irányelveket alakítsanak ki. Szükség van továbbá megfelelő jövedelem-, ár- és olyan kereskedelempolitikára, mely elősegíti a világ gazdaságba való integrációt. Mindezek együtt igen összetett feladatot jelentenek, ha másért nem, hát azért, mert az ÁTGok létrejötte előtti hatalmasságok keveset törődtek az effélékkel, és így a meglévő intézmények és eszközök nem férnek össze a piacorientáltsággal. Mégis nagyon veszélyes lenne, ha a gazdasági tervezők kivonulnának az erőforrások allokációjából anélkül, hogy egy kristálytisztá alternatíva állna rendelkezésre.

Vannak persze területek, amelyekbe az államnak a politikai keretek változása és a finansziális eszközök korlátozottsága miatt nem lehet beavatkozni. Ide sorolom az átmenet azon „kényelmetlen realitásainak” egész sorát, melyeket mostanában a kormány nyakába szokás varrni. Mint például rossz bankokat és állami vállalatokat a kihúzni a csávából, a környezetet megtisztítani, a munkanélküliséget megakadályozni, létrehozni egy - a társadalmat átfogó - biztonsági hálót, a régi tulajdonosokat kártalanítani, új infrastruktúrát finanszírozni, és így tovább. Mindennek az alacsony behozatali vámok és versenyképes fiskális rendszerrel együtt való megkövetelése nemcsak megbénítja, hanem egyenesen rossz irányba tereli a gazdaságot. Alapvetően ellentmondásos az állam szerepét a gazdasági életben a minimumra korlátozni, és egyúttal egy csomó felelősséget ráruházni, mert ez szükségszerűen vagy a költ-

ségvetési fegyelem, vagy a társadalmi egyetértés megsértésével jár. Akárhogy is határozzuk meg az utóbbit, finanszírozását valahogyan biztosítani kell.

AZ ÁTALAKULÁSI POLITIKA TÉVESZMÉI

Az állami beavatkozást kívánó, már idézett piaci hiányosságok sehol sem olyan nyilvánvalóak, mint az ÁTGokban. A Kelet új vezetői - a nyugati guruk és a „szabad piac” apostolainak szilárd támogatásával - mégis nagy lelkesedést mutattak a piac, a magántulajdon, a privatizáció iránt, valószínűleg mert „gazdaságban és politikában, éppúgy mint a vallásban, a megtért hite a leglángolóbb” (Galbraith 1990, p. 51). Az ilyen látomásokhoz való ragaszkodás szükségképpen gyöngíti az átalakulás politikai platformját, különösen a privatizációt, mivel hiányzik az a politikai hatalom, amely megfelelően felügyelné az átalakulási folyamatot. Ez újra felveti a hatékony kormányzáshoz szükséges kardinális intézményi infrastruktúra kérdését.

Ha áttekintjük a Keleten 1989 óta végbemenő átalakulás tapasztalatait, elsőrendű fontosságú, hogy tisztában legyünk azzal a szereppel, amelyet a kommunizmusban az állam betöltött, és azzal a kihívással, amit ebből a szempontból az átalakulás jelentett. Ez utóbbi nem azért indult meg, mert ezeknek az országoknak a népessége sokat remélt volna egy megcsonkított államtól. A társadalom irányításának új formáival szembeni ellenállás oka elsősorban inkább a múltba visszavetített téveszmék, mint az, hogy létezik egy jól átgondolt foratókönyv a Kelet gazdaságainak, és általánosabban, társadalmainak átalakítására. Csak a keleti változások e speciális jellemzőjének megértése után van remény az iparpolitika lehetőségeinek felismerésére a gazdaság újjáalakításában. Elég különös, hogy a piac mágiájának odaadó hívei nem sok szót vesztegetnek arra, hogy a Kelet új rezsimei remélhetőleg eltérnek a régiektől. Nemcsak a szereplők mások, a gazdasági kormányzás irányvonalai és céljai is gyökeresen különböznek. Bár súlyos kétségek merülhetnek fel az új csapatok képességeit és általában az új intézmények viharállóságát illetően, nem szabad elhamarkodva elítélni őket, amiért a kommunista uralom legkedvezőtlenebb vonásait megtestesítő korrupt kormányhivatalokat párhuzamos struktúrákkal próbálják helyettesíteni. Ezen túlmenően, az új kormányok nem kerülhetnek el olyan széleskörű, többnyire népszerűtlen intézkedéseket, melyekkel mélyen érintik társadalmukat.

Gyakorta megszépítik a központi tervezés negyven évének egy másik örökségét is: a vezetés gazdasági téren is (lásd az állami vállalatokat) legtöbbször a megbízható párttagok, illetve protezsztjaik - akikre a kényelem kedvéért a nomenklatura mindent felölélő címkéjét ragasztjuk - kezében volt. Ritkán jutottak közéjük csupán szakmai hozzáértésük miatt olyanok, akik az állami vagyont bizonyítottan jól, az állam érdekében kezelték. Az utóbbiak, ha tehetségüket meggazdagodásra akarták használni, csatlakoztak az egyre bővülő második gazdasághoz. Mindezek hatása az ÁTGok struktúrájára tagadhatatlan. De sietek hozzátenni, hogy nem sokat segít, ha az elmúlt

⁸ Ha meg akarjuk becsülni az állammal szembeni ellenérzés mélységét, nem szabad elfelejteni, hogy mi volt az állam tradicionális szerepe Közép-Európában és az Októberi Forradalom előtti Oroszországban. A közgazdászok sokszor megszépítve tárgyalják ezt a lenyűgözően érdekes kérdést. (lásd Garton 1990a, b).

negyven év karikatúrája alapján azt képzeljük, hogy az átalakulást tabula rasa-val kell elkezdeni, vagy ha lekicsinyeljük mindenkinek a képességeit, akik bepiszkolták magukat a régi rezsimekben (Michnik 1993), ha viselkedésüket építően akarjuk megváltoztatni. Különösen haszontalan a priori ragaszkodni ahhoz, hogy az állami vállalatok vezetése szükségszerűen korrupt, talpnyaló, vagy teljesen képtelen a struktúraváltáshoz való alkalmazkodásra. Az efféléket állító feledékenység, amennyiben persze egyáltalán vették a fáradságot, hogy a háború után történeteket valamikor megvizsgálják, nem segíti elő konstruktív átalakulási politika kialakulását.

Az átalakulás sok döntő kérdésének egyike, mégpedig az, hogy az állami vállalatok közül melyek maradjanak - részben vagy egészben - életben, és melyek nem, kardinális az átalakulási forgatókönyv sikerében és gyors lejárásában. Három okom is van az állami vállalatok kérdésének hangsúlyozására. Az egyik, hogy az ÁTGokban a fordulat előtt a gazdasági tevékenység túlnyomó része állami vállalatokban folyt. Másodszor, bár a fennmaradó magánvállalkozások feltehetőleg spontán követni fogják a piac jelzéseit - amennyiben az utóbbiak az erőforrások allokációját is befolyásolják -, de az új kis- és középvállalatoknak szüksége lehet kormánytámogatásra, hogy az átalakulási folyamatot előrevihessék (Murrell 1992). Végül harmadszor, a legtöbb magánvállalkozást (a lengyel mezőgazdaság figyelemreméltó kivételével) a kormányok - később felsorolandó okokból - nem szabályozták. Ezért a kormányzás fontos feladatai közé tartozik az állami vállalatok meglévő erőforrásainak mozgósítása - lényegében a vezetőség és a munkások kooptálásával, és a kis- és középvállalatok megtakarításokkal való támogatása.

Alig kétséges, hogy az átalakulás hatása a munkaerőpiacra gyakorlatilag minden ÁTGban enyhítve jelentkezett. Ennek két oka volt. Az egyik, hogy az állami vállalatok vezetőinek a szakszervezettel szövetségben lehetőségük volt rövidtávú nyereségek kedvéért a rájuk bízott tőke felélésére. Az állam ugyanis nem jó tulajdonos abban az értelemben, hogy nem ellenőrzi olyan alaposan a vagyont, ahogy ezt egy igazi tulajdonos tenné. Ennél fontosabb az, hogy az új kormányoknak valahogyan meg kellett birkóznia a széleskörű munkanélküliség destabilizáló hatására kialakult általános aggodalommal. Az állam - bár vonakodva - sok vállalat sorsának eldöntését halogatja, szubvenciók, garantált hitelek, különféle adóengedmények és vám- vagy más típusú védelem segítségével.

Másszóval, az átalakulás sok esetben egy de facto iparpolitika mellett folyt, annak ellenére, hogy nyilvános állásfoglalások az el-a-kezekkel politika mellett és az ellen tették le a garast, hogy az állami szektor mikrovezérelje a piacgazdaság felé vezető utazást. Ez több okból is ostobaság volt. Talán a legkényszerítőbb ok az, hogy az ÁTGok természetükből fakadóan kénytelenek magán-, állami- és ezekből összetett intézkedésekre a gazdasági struktúra drasztikus megváltoztatása érdekében. Ez nem csak az ágazati felépítés megváltoztatását jelenti, hanem annak elősegítését is, hogy az állami vállalatok profitálóká váljanak. Meglehetősen valószínűtlen, hogy ez a strukturális változás ezekre a legjobb esetben is fejletlen piaci erőkre hagyatkozva minimális idővesztéssel levezényelhető.

Amennyiben az ÁTGok kormányai nem engedik, hogy a megzabolázatlan piaci erők megbuktassák a veszteséges állami vállalatokat, annyiban de facto iparpolitikát folytatnak. Ez helyes is lehet, már csak azért is, mert a piaci erők, a munka- és tőkepiaci viszonyokat is beleértve, még fejletlenek. De teljesen értelmetlen lenne az

állami vállalatok hosszútávú életképességének figyelembevétele nélkül minden efféle kormánytámogatást üdvözölni. Ez nem csak a strukturális változás ütemét lassítja le. Sok esetben teljesen meggátolhatja olyan piaci rendszerek kialakulását, melyek az átalakulás sikerének zálogai. Efféle hibák az ÁTGok új vezetői gyakorlatlanságának számlájára írhatók. De nem hanyagolható el általában a nemzetek közösségének, különösen pedig a multilaterális szervezeteknek gyakorlatlansága sem az átalakulás problematikáját illetően, melyet a radikális változás napirendjére kellene tűzni.

Az ÁTGok legelső feladata a teljes restrukturálás. Naivitás lenne feltételezni, hogy ezt a piac varázserejére lehet bízni. Igaz, hogy a tradicionális központi tervezés nagyon keveset nyújtott az alkalmas gazdasági struktúra kifejlesztésében. De együgyűség lenne a tervezésnek a keletitől eltérő változatait figyelmen kívül hagyni. Hiszen a megzabolázatlan piac következményei csak hosszú távon láthatók, vagyis ex post rövidtávú intézkedések láncolatán keresztül (Pickel 1992). Ha sem az államra, sem a piacra nem lehet támaszkodni a jövő gazdasági struktúráinak alakításában, higgyük talán azt, hogy a Schumpeter-féle „teremtő pusztítás” besegíti az ÁTGokat a világgazdaság fő áramába? Bár az állam nem elég mindentudó ahhoz, hogy az új piaci alapú környezetben minden esetben kiszemelje a nyerteseket, sok érett és modernizálódó gazdaság sikeres fejlődése elképzelhetetlen lett volna aktivista kormány nélkül. Az ÁTGokban is fel kell ismerni a kormány szerepvállalásának hasznosságát olyan modernizálási törekvésekben, mint a közös kutatás és kockázatvállalás, területfejlesztés és hasonlók. A fenntartható fejlődés és az általános jólét érdekében eközben ki kell használni a már meglévő olyan - mégha a tervezési környezetben csúnyán el is torzult - erőforrásokat és tehetséget, mint a második gazdaság.

Talán még fontosabb az, hogy az állam milyen mértékben avatkozzon be a növekedési folyamatba, azon a feladaton túlmenően, hogy létrehozzon, körülírjon és fenntartsen egy stabil és áttekinthető színteret, ahol a gazdasági szereplők a saját kockázataikra, saját céljaik elérésére törekedhetnek. Az államnak fel kell adnia a központi tervgazdálkodás mindenre rátelepedő beavatkozását, de nem kell feltétlenül csupán a stabil társadalmi egyetértés fenntartására szorítkoznia (Bihr 1992). A megrögzött érdekeszoportok nagyon kínos kérdése megérdemli, hogy foglalkozzanak vele (Mokrzycki 1991, Staniszkis 1991, Winiecki 1991). Valószínűleg reménytelen azt vágni, hogy a közgazdászok a Kelet nagy párfordulását nyugodt, tisztán szakmai módszerekkel vezényeljék le.

A jelenlegi helyzet paradoxona, még a legliberálisabb ÁTGokban is az, hogy tekintet nélkül a meglévő kormányzási eszközökre, erős államra van szükség a gazdasági liberalizmus felé haladásban. Erős piacoknak az átalakulási folyamattal egyidőben történő fenntartásához, integrálásához és továbbfejlesztéséhez elengedhetetlen az alkalmas területeken, megfelelő módon való állami beavatkozás (Streeter 1991). Példa erre a verseny keretfeltételeinek megőrzése, és az infrastruktúrális beruházások „tolongási”⁹ hatásának kihasználása. Az ÁTGok számára talán az a legfontosabb, hogy egy nyílt környezetben, melyben a mindent átható változások a hagyományos életmódban és gondolkodásban elkerülhetetlenek, a szolid növekedés útján tudjon maradni. A múlttal való radikális szakítás valószínűleg olyan fájdalmas, esetleg egyenesen traumatikus lesz, hogy visszavonhatatlanul megváltoztatja ezeknek a társadal-

⁹ „crowding-in” (a fordító megjegyzése).

maknak a történelmi örökségét. A hön áhított piacgazdaság azonban erőteljes politikai beavatkozás nélkül nem szilárdulhat meg, és ez csak az államtól eredhet. A beavatkozási sémákat a piaccal karöltve kell kidolgozni, és az államnak éberem kell figyelni a világpiac jelzéseit a dinamikus hatékonyságra való képesség érdekében, és a vállalatokat állandó készségben tartva meg kell akadályoznia, hogy a csecsemő iparágakból „totyagos protekcionista lobbyk” (Bardha 1990, p. 6) legyenek. Döntő a központi bürokrácia és a piac magánszereplői közti hatékony közvetítők létrehozása. Még ha a döntéshozók úgy vélik is, hogy felhatalmazást kaptak a piacgazdaság gyors kialakítására, az átmenet előrehaladása elkerülhetetlenül a fejlesztési stratégia fokozatos változtatásaitól és az örökölt gazdasági modelltől függ és ezekben gyökerezik.

AZ IPARPOLITIKA SZEREPE AZ ÁTALAKULÁS ALATT

Az átalakulási irányvonalak megszületése után gyakorlatilag minden ÁTGban a társadalmi-politikai figyelem az állam lehetséges legteljesebb lerombolására összpontosult. Az első két év irányvonalát minden bizonnyal ez határozta meg. Azóta a társadalmi és politikai élet betegségének súlyosbodása, a változással kapcsolatos egyetértés megtalálásában beállott patthelyzet és az átalakulásnak a vártnál sokkal nagyobb költségei miatt egyre jobban megfigyelhető az attitűd finom megváltozása és a szabályok fegyvertárának sokrétűbbé válása. De a különböző országok eközben nagyon eltérő helyzetben találják magukat. Csehország, legalábbis szavakban, megőrizte a legliberálisabb célkitűzéseit, ezzel szemben Lengyelországban a legliberálisabb szabályok drámai változáson mentek keresztül. Az átalakulási irányvonalak kezdeti egyöntetűsége után a célkitűzések most az állam gazdasági szerepének - az iparpolitikát is ideértve - további visszaszorításától, egészen az államgépezet olyan - legalábbis átmeneti - mozgósításáig terjed, mely az átalakulást az eddiginél gyorsabban és kisebb költséggel hajtja előre. Végül persze ez a szerep ugyanúgy elhalványul, ahogy ez az érett gazdaságokban megszokott. De - legalábbis átmenetileg - az ÁTGok némelyike jelenleg az iparpolitikának az átalakulási folyamatban betöltendő aktívabb szerepét vizsgálja.

Eddig azzal próbáltam érvelni, hogy a választás a piacok és az állami beavatkozás különböző típusai között nem a tökély és a tökéletlenség, hanem a „tökéletlenség illetve a kudarc különböző fokozatai és típusai közötti választás” (Wolf 1990, p.87). Sok esetben egyszerűen választás az ellenszenves és a tűrhetetlen között. Még ha a választás a piacra esik is, a piacon kívüli szegmensnek, az államot beleértve, továbbra is jelentős a szerepe, ha nem másért, a kiterjedt és elkerülhetetlen piaci kudarcok miatt. Ez különösen igaz a tiszta közösségi javak előállítására, a piacok működéséhez szükséges törvénykezési és környezeti feltételek létrehozására és fenntartására, valamint olyan jövedelem-újracsoztó programok és szolgáltatások nyújtására, melyek a társadalom számára elfogadható biztonsági hálót alkotnak és megfelelnek a „disztributív” igazságosság egy olyan mércéjének, mellyel a társadalom „tűrhetően elégedett”. Mindezekért nem árt elelmélkedni azon a kijelentésen, hogy állami vállalatok is alá lehetnek vetve a piac fegyelmének, és nyereségesnek kell lenniük ahhoz, hogy növekedhessenek és az aktuális vezetőség a helyén maradhasson.

Ehhez olyan kritériumokat kell kigondolni, melyek az alkalmas megfigyelést és ellenőrzést biztosítják. Különösen fontos ez a kialakuló demokráciákban, melyek a körülményekhez képest leggyorsabban le akarnak számolni a régi rezsimek megrögzött érdekeivel.

Az egész országra érvényes gazdaságpolitika meghatározásakor két - a játékszabályokat illető - prioritást kell mindenek előtt figyelembe venni. Az egyik annak a fontosságára összpontosít, hogy az egyén milyen mértékben van alávetve az államhatalomnak, ezért megkívánja annak a privátszférának a körülírását, mely az állami beavatkozástól hatáson védve van. A másik az államhatalom gyakorlását jelentő döntéshozatali folyamat struktúrájára és arra koncentrál, hogy az egyén milyen mértékben tudja a folyamatot befolyásolni. A prioritások és felelőségek kívánatos elosztását illetően elég széleskörű lehet az egyetértés ahhoz, hogy egy új alkotmányban legyenek bennfoglalva. A makroökonómiai döntéshozatal új kereteinek a teljesen új kormányzással összefüggő felállítása azonban a már meglévő gazdasági struktúrákból, intézményekből és politikai eszközökből kell kiinduljon.

A kormány szerepe, különösen a javakkal és tulajdonnal való ellátásban lényeges részét képezi ennek a lezáratlan vitának. Az állam jövőbeli szerepe az ÁTGokban ritkán tárgya szenvedélytelen és precíz vitáknak. Mégis, a legliberálisabb gazdaságban is szükség van „rendre”, hogy a tranzakcióknak hihetőséget, megbízhatóságot és megjósolhatóságot kölcsönözzön. Az erre való törekedés helyett az ÁTGokban az állam szerepe körüli szenvedélyek polarizálódása figyelhető meg. A kérdés fölötti vita elszabadulása jellemző még azokra az országokra is, melyek elvben már rögzítették maguknak alapvető jövőbeli irányait. Más országokban, különösen a volt Szovjetunióban, a kérdések köre érthető módon szélesebb és kevésbé merev.

A gazdaságpolitika körüli vita szele 1989 közepétől, nem sokkal az állami tulajdon és vezérlés bilincseiből való kiszabadulás után, annak az új ortodoxiának vitorláját duzzasztotta, mely a teljes pompájában megjelenő - stabilitást, gazdagodást, jólétet hozó - természetes rend szószólója. Ez hatásos ideológia. De veszélyezteti a Kelet jövőjét, már csak azért is, mert állandó vitákat szít az állam pontos szerepéről az átalakulás alatt. Nagyon hasznos lenne, ha alapvető egyetértés születne azt a lényeges szerepet illetően, melyet a kormányzás - a gazdaságot beleértve - és az iparpolitika hajtóereje játszik a piacorientált gazdasági rendszer felé vezető úton. Minden bizonnyal érvényes ez a sikeresebb ázsiai új ipari gazdaságokra, ahol a kormányok többféleképpen is aktívan beavatóztak, hogy elősegítsék speciális típusú, technológiailag egyre bonyolultabb ipari termékek exportját. Történelmi tény, hogy hasonló aktivizmus a mostani érett gazdaságokat is - a privatizáció legtűzesebb szószólóit beleértve - megfertőzte valaha. Ennek az az oka, hogy az országok komparatív előnyeik tudatos transzformálásával fejlődnek, azaz, jobban törődnek speciális dinamikus komparatív előnyök generálásával, mint az olcsó munkaerő, vagy a differenciált, de passzív erőforrás adottságok kihasználásával.

Ila valaki tiszta fejjel számbaveszi az iparpolitika üzésének bölcsességével kapcsolatos érveknek és ellenérveknek észveszejtő mennyiségét, elkerülhetetlenül némi érzelmet visz a - valójában szenvedélymentesen folytatandó - vitába. Az én érzelmeim azt súgják, hogy ki kell kutatni azokat a módokat, ahogy a központi szervek pozitívan járulhatnak hozzá nemcsak az átalakuláshoz, hanem ahhoz is, hogy egy piacorientált

gazdaságot - a létező politikai intézmények korlátai között - a társadalmi-politikai érzelmeket tükrözve befolyásoljanak.

Hogy miért kell iparpolitika az ÁTGokban? Mindenekelőtt azért, mert azok az érvek, melyek bármely gazdaságban mellette szólnak - a teremtő pusztítás irányítása a megfelelő ütemű fenntartható növekedés érdekében - éppen olyan erővel érvényesek az ÁTGokban. Ezen túlmenően, mivel az ÁTGok napirendjének lényeges pontja a körülményekhez képest leggyorsabb szerkezeti átalakítás, az életképtelen kapacitások lerombolása a kulcsszó. Azonban, az új gazdasági tevékenységeket támogatandó, azt kombinálni kell kreativitással, mert ezek általában nem spontánul hajtanak ki a romok alól.

Mostanra nyilvánvalóvá vált, hogy a stabilizáció és a belső és külső szektorok liberalizálásának befejezése után is igaz, hogy a piaci jelzések önmagukban nem adnak világos vezérfonalat a különböző gazdasági operációk - akár szektorok, akár egy szektor vállalatai közötti - versenyképességének megítélésében. Sőt, még ha a piac jelzései valamilyen szokványos gazdasági értelemben helyesek is, lehet, hogy a tőke- és munkapiacok és a törvényes előírások nem elég érettek ahhoz, hogy támogassák és ösztönözzék az elfogadható vállalkozói kockázat mellett várhatóan közép- és hosszútávon sikeres ágazatokat vagy vállalatokat. A piac helyes jelzéseit még mindig eltorzíthatják a veszteséges tevékenységek támogatását követelő társadalmi-politikai szükségletek.

Akkor pedig mire irányuljon elsősorban az ÁTGok iparpolitikája, hogy kell bevezetni és mi legyen az eredménye? Ezeket az egyszerű kérdéseket egyáltalán nem könnyű megválaszolni, ha másért nem, azért, mert a kormányzási képesség és a piaci folyamatok ereje más és más az egyes ÁTGokban, ráadásul az idők folyamán nehezen megjósolható módon el is tolódnak egymáshoz képest. Az iparpolitika minimális célja, hogy megkönnyítse a strukturális alkalmazkodást mind a gazdasági ágak, mind egy ágazat vállalatai között, még ha nem is tesz többet, hogy amennyire a kormányzás lehetőségei engedik, javítja, integrálja, kiegészíti az egyenlőre még kezdetleges piacokat, és piaci kudarcok esetében néha beavatkozik. És mi határozza meg, hogy mely ágazatokat és vállalatokat kell átmenetileg támogatni, és melyeket nem? Világos, ha a kormány döntéshozói pontosan előrelátnák egy adott vállalat nyereségességét, könnyű lenne felosztani a gazdasági tevékenységeket olyanokra, melyek már most nyereségesek, melyek megfelelő átszervezéssel nyereségesé tehetők, és amelyek reménytelenül halmozzák a veszteségeket. Valójában a kormány felesleges is lenne, ha a piac magánszereplőinek rendelkezésére állna (vagy lehetne bocsátani) ez(t) az információ(t). Az ehhez szükséges tudás azonban nincs meg, és a bizonytalanság a magánszereplőknek még kínosabb lehet, mint az államiaknak.

A külföldi fizetőeszközök hazai erőforrásokkal való előállításának költségén alapuló néhány indikátor segíthet a választásban. Gordon Hughes és Paul Hare mostanában (1992) folytatott vizsgálataikban elemzik a hazai és a világpiaci árakon számolt többlet érték hányadosait néhány nagyobb gazdasági tevékenységre. Megfelelő statisztikai alapon számolva, és nem olyan átalakulás előtti input-output táblákkal, melynek árai sem az ÁTGokban, sem a világpiacon nem érvényesek már, az ilyen hányadosok hasznos vezérfonalat adhatnak, legalábbis marginálisan: a nullához közeli értékek a nyereséges tevékenységeket jelzik, a jóval egység felettiekhez tartozókat viszont abba kell hagyni.

Azok a sávok, amelyekben ajánlatos az óvatosság, elsősorban a kormányzat lehetőségeitől függenek. A döntéshozók így erősíthetik a viszonylagos hangsúlyokat, melyeket az iparpolitika helyezhet egyes tevékenységek túlélésére, másoknak pedig bátorítására, legalábbis azért, hogy minimális átalakulási költségek mellett biztosítsák új munkahelyek teremtését.

KÖVETKEZTETÉSEK

A cikk fő mondanivalója, hogy az iparpolitika a jó gazdasági kormányzás lényegi részeként konstruktív szerepet játszhat olyan feltételek megteremtésében, melyek elősegítik a hatékony erőforrás-allokációt. Ez a szerep időben változó kell legyen, mert ahogy az ÁTGokból életképes piacialapú struktúrákat életrehozó változások megszilárdulnak, az állam kivonul a vállalatvezetést speciális irányokba terelő mikrovezérlésből. Ez a megfontolás méginkább érvényes az átalakulási irányvonalak megfogalmazásában és megvalósításában, attól függetlenül, hogy tervezik-e nemzetközi gazdasági segítség felhasználását, vagy sem.

IRODALOMJEGYZÉK

- Bardhan, Pranab*, Szimpózium az államról és a gazdasági fejlődésről, *Journal of Economic Perspectives*, 1990:3,3-7.
- Best, Michael H.*, Az új verseny - az ipari újraszerveződés intézményei, Cambridge: Polity Press, 1990.
- Biersteker, Thomas J.*, Az állam szerepének csökkentése a gazdaságban: az IMF és a Világbank előírásainak fogalmi kutatása, *International Studies Quarterly*, 1990:4, 477-92.
- Bihr, Alain*, Bajok az állam-nemzetben. *Le Monde Diplomatique*, 1992: 2.7.
- Brabant, Jozef M. van*, Kelet-Európa privatizációja - a piacok és a tulajdon szerepe az átmenetben, Dordrecht-Boston-London: Kluwer Academic Publishers, 1992a.
- , Kelet-Európa átalakítása - a privatizáció, mint iparpolitika, ~Az iparpolitika százada~ című konferenciára készített előadás. St Anthony's College, Oxford University, 1992b, december 18-19. St Anthony's College, Oxford University, 18-19 December 1992b.
- , Kelet-Európa átalakítása - az állam és az iparpolitika, Ossining, NY: kézirat, november 1992c.
- Brautigam, Deborah*, Kormányzás és gazdaság - áttekintés, Washington, DC: The World Bank, Working Paper 815, December 1991.
- Brus, Włodzimierz*, A tervezés és piac összeegyeztethetőségének újrafontolása, *Studies in Comparative Communism*, 1992:3/4, 341-8.
- Campbell, John L., J. Rogers Hollingsworth, Leon N. Lindberg, eds.*, Az amerikai gazdaság vezérlése, Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- Campbell, John L., and Leon N. Lindberg*, A kormányzó rezsimek fejlődése, in *Governance of the American Economy*, edited by John L. Campbell, J. Rogers

- Hollingsworth, and Leon N. Lindberg, Cambridge: Cambridge University Press, 1991, pp. 319-55.
- Cumings, Bruce*, Az északkelet-ázsiai politikai gazdaság eredete és fejlődése: iparágak, termékkörök és politikai konzekvenciák, in *The political economy of the new Asian industrialism*, edited by Frederic C. Deyo, Ithaca, NY: Cornell University press, 1987, pp. 44-83.
- Datta-Chaudhuri, Mrinal*, Piaci és kormányzati kudarcok, *Journal of Economic Perspectives*, 1990:3, 25-39. Galbraith, John K., Tülekedés a kapitalizmusba, *The New York Review of Books*, 1990:16, 51-52.
- Garton Ash, Timothy*, A nyomor haszna - értekezések Közép-Európa balsorsáról, New York: Vintage Books, 1990a.
- , Mi, a nép - a 89-es forradalom Varsóból, Budapestről, Berlinből és Prágából nézve, Cambridge: Granta in association with Penguin Books, 1990b.
- Geroski, Paul A.*, Európai iparpolitika és iparpolitika Európában, *Oxford Review of Economic Policy*, 1989:2, 20-36.
- Gray, John*, Korlátozott kormány: egy pozitív napirend, London: The Institute of Economic Affairs, 1989.
- Gray, John*, A piac intézményeinek erkölcsi alapjai, with commentaries by Chandran Kukathas, Patrick Minford, and Raymond Plant, London: The IEA Health and Welfare Unit, 1992.
- Hollingsworth, J. Rogers*, Az amerikai gyártó iparágak koordinálásának logikája, in *Governance of the American Economy*, edited by John L. Campbell, J. Rogers Hollingsworth, and Leon N. Lindberg, Cambridge: Cambridge University Press, 1991, pp. 33-73.
- Hughes, Gordon and Paul Hare*, Iparpolitika és újrászerveződés Kelet-Európában, London: Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper No. 653, March 1992.
- Hyden, Goran*, Kormányzás és politikatudomány, in *Governance and politics in Africa*, edited by Goran Hyden and Michael Bratton, Boulder, CO and London: Lynne Rienner, 1992, pp. 1-26.
- Johnson, Chalmers*, Politikai intézmények és gazdasági teljesítmény: a kormány és az üzleti tevékenység kapcsolata Japánban, Dél-Koreában és Taiwanban, in *The political economy of the new Asian industrialism*, edited by Frederic C. Deyo, Ithaca, NY: Cornell University press, 1987, pp. 136-64.
- Johnson, Chalmers, Laura d'Andrea Tyson, and John Zysman, eds.*, Politika és termelékenység - ahogy Japán fejlődési stratégiája működik, New York: Harper-Business, 1989.
- Killick, Tony*, Egy túl távoli válasz - gazdaságelmélet és az állam szerepe a fejlődő országokban, London: Overseas Development Institute, 1990.
- Kornai, János*, A poszt szocialista átmenet és az állam: elmélkedések a magyar költségvetési problémák fényében, *American Economic Review*, 1992:2, 1-21.
- Krueger, Anne O.*, Kormányzati kudarc a fejlesztésben, *Journal of Economic Perspectives*, 1990:3, 9-23. Krugman, Paul R., Kíván-e az új kereskedelemelmélet új kereskedelempolitikát?, *The World Economy*, 1992:4, 423-41.

- Lall, Sanjaya and Georg Kell*, Ipari fejlődés a fejlődő országokban és a kormányzati beavatkozás szerepe, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 1991:3, 271-92.
- Lampert, Heinz*, Az igazságosság jelentése a szociális piacgazdaság koncepciójában, Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, vol.35, 1990, 75-91.
- Lindberg, Leon N. and John L. Campbell*, Az állam és a gazdasági tevékenység szervezése, in Governance of the American Economy, edited by John L. Campbell, J.Rogers Hollingsworth, and Leon N. Lindberg, Cambridge: Cambridge University Press, 1991, pp. 356-95.
- Michnik, Adam*, Egy meglepetésként évforduló, The New York Review of books, 1993:11, 1921.
- Mokrzycki, Edmund*, A létező szocializmus öröksége és a nyugati demokrácia, Studies in Comparative Communism, 1991:2, 211-17.
- Murrell, Peter*, A gazdasági reform evolúciós és radikális megközelítései, Economics of Planning, 1992:1, 79-95.
- OECD*, Szerkezeti átalakulás és gazdasági teljesítmény, Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 1987.
- Pack, Howard and Larry E. Westphal*, Ipari stratégia és technológiai változás - elmélet és valóság, Journal of Development Economics, 1986:1, 87-128.
- Panic, Mica*, Az állam jövőbeli szerepe Kelet-Európában, in Keynes and the role of the state, edited by A.P. Thirwall, London:Macmillan, 1992, forthcoming.
- Pickel, Andreas*, A piacgazdaság "rakétastartja": a gazdasági reformok radikális stratégiájának kritikája a keletnémet tapasztalatok tükrében, Studies in Comparative Communism, 1992:2, 177-91.
- Richardson, G.B.*, Az ipar szervezése, Economic Journal, No.327, 1972, 883-96.
- Rodrik, Dani*, Politikai gazdaságtan és fejlődéspolitikai, European Economic Review, 1992:2/3,329-36.
- Staniszki, Jadwiga*, Politikai kapitalizmus Lengyelországban, East European Politics and Societies, 1991:1,127-41.
- Stern, Nicholas*, Fejlesztési stratégiák: az állam és a magánszektor szerepe,Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1990, Washington, DC: The World Bank, 1991, pp. 425-9.
- Stiglitz, Joseph E.*, Az állam gazdasági szerepéről, in Joseph E. Stiglitz et al., The economic role of the state, Oxford: Basil Blackwell in association with Bank Insiger de Beaufort, 1989, pp. 11-85.
- , Fejlesztési stratégiák: az állam és a magánszektor szerepe, Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1990, Washington,DC: The World Bank, 1991a, pp. 430-3.
- , Kormányzat, pénzügyi piacok és gazdasági fejlődés, Cambridge,MA: National Bureau of Economic Research, Working Paper No.3669, April 1991b.
- , Az állam szerepe a pénzügyi piacokon, Washington, DC: The World Bank, paper presented to "Annual Bank Conference on Development Economics", 3-4 May 1993, mimeographed.
- Streeter, Paul*, Piacok és államok, Boston: Boston University, mimeographed, 1991.

- Thieme, H. Jörg*, Szociális piacgazdaság - keretfeltételek és gazdaságpolitikai átalakulás, Munich: Deutscher Taschenbuch Verlag, 1991.
- Uchitelle, Louis*, De ki is az a tündéri istenanya? - a kapitalizmus varázsának óvatos kezelése, *The New York Times*, 29 September 1991, E1, E4.
- Viner, Jacob*, A "laissez faire" intellektuális története, *Journal of Law and Economics*, 1960:4, 45-69.
- Wade, Robert*, A kormányzat szerepe a győztes piac kudarcában: Taiwan, Korei Köztársaság és Japán, in *Achieving industrialization in East Asia*, Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1988, pp. 129-62.
- , A piac irányítása - gazdaságelmélet és a kormányzat szerepe a kelet-ázsiai iparosításban,, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.
- Winiecki, Jan*, A változásokkal szembeni ellenállás a szovjet gazdasági rendszerben - egy tulajdonjogi megközelítés, London and New York: Routledge, 1991.
- Wojtyna, Andrzej*, Az állam új gazdasági szerepének keresése a poszt szocialista országokban, *Mixed economies in Europe - an evolutionary perspective on their emergence, transition and regulation*, edited by Wolfgang Blaas and John Foster, Aldershot and Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992, pp. 158-77.
- Wolf, Charles, Jr.*, Piacok és kormányok - választás rossz lehetőségek között, Cambridge, MA and London: The MIT Press, 1990.
- Wünsche, Horst Friedrich*, A szociális piacgazdaság összetettsége - a politikai keretek létrehozásához hosszantartó erőfeszítések szükségesek, *Neue Zürcher Zeitung*, 10 October 1991, 17.
- Zschau, Ed*, Befektetésre és növekedésre ösztönző kormányzati politikák, in *The positive sum strategy harnessing technology for economic growth*, edited by Ralph Landau and Nathan Rosenberg, Washington, DC: National Academy Press, 1986, pp. 535-9.

(Fordította: *T. Vízkelety Barbara*)

Ványai Judit

Az iparfejlesztés regionális megközelítése Franciaországban¹

(Bretagne esete)

Az ipar strukturális átalakítását elősegítő gazdasági intézkedések regionális hatásaival kapcsolatban Franciaország igen bőséges tapasztalatokkal rendelkezik. *Az intervenciós tradíciók, az ország erős adminisztratív centralizációja, majd később a decentralizációs törvény bevezetése és alkalmazása* olyan programok tanulmányozására nyújt lehetőséget, amelyek érdekesek lehetnek a Kelet-európai országok átalakuló gazdaságai számára is, különösen a válságterületek revitalizációjában.

AZ IRÁNYÍTOTT IPARPOLITIKÁTÓL A HELYI GAZDASÁGI AKCIÓKIG

Franciaországban a helyi iparirányításra az állam hosszú ideig jelentős hatást gyakorolt. Az állami adminisztratív akciók kísérték, kiegészítették vagy néha helyettesítették is a piaci mechanizmust. Az erős állami intervencióhoz elsősorban a következő tényezők szolgáltattak alapot (Richet, 1992):

- az iparirányítás tradíciója valamint az, hogy olyan szakembergárda állt rendelkezésre, amely képes volt nagy ipari fejlesztési projektek megszervezésére;
- Franciaország gazdasági, politikai szerepének csökkenése a két világháború között, s az, hogy ezt az ország gyors újjáépítésével és iparosításával kívánták visszaszerezni;
- a piaci mechanizmus működésének hiányosságai, amelyek lehetővé tették, hogy a hatóságok beavatkozzanak a piaci folyamatokba, átcsoportosítsák a for-

¹ A cikk alapjául szolgáló tanulmány „A foglalkoztatás fejlesztési lehetőségei az elmaradott régiókban” című, a Közös Piac ACE alapjával támogatott kutatáshoz készült 1992-ben. A szerzők Joelle Barreau, Alain Even, Xavier Richet, Nadine Souchart, Francois Vatin, az Université Rennes munkatársai. A kutatást az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet koordinálta, a francia közreműködők mellett a munkában a Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung munkatársa is résztvett, aki egy volt NDK-régió gazdasági átalakulásának problémáit elemezte.

rásokat és irányítsák azon ágazatok vállalatait, amelyek a befektetők számára nem voltak elég vonzóak.

Az állami intervenció jellemzője volt Franciaországban, hogy a projektek előkészítése és kidolgozása során a beruházási és a működési költségeket nem vették kellő súllyal figyelembe. Hasonlóan a volt szocialista országokhoz *az állam* lényegében *vállalta a veszteséget a munkahelyteremtés érdekében*, s a projektek költségeit a költségvetés tartalmazta. Később szigorodtak a hatékonysági követelmények, mind a beruházási, mind a működési költségeket jobban ellenőrizték.

A hetvenes években kibontakozó gazdasági válság, amely az ipar strukturális alkalmazkodásának követelményét erősítette fel, a francia gazdaság nyitása és a finanszírozás új módszerei behatárolták a közvetlen állami intervenció lehetőségét és a hatékony gazdálkodást ösztönző gazdasági intézkedések bevezetését követelték meg. Az ezt szolgáló új iparpolitika nagy súlyt helyezett a piaci mechanizmus korrekciójára a pénzügyi és a beruházási politikán keresztül, miközben háttérbe szorultak a korábban alkalmazott direkt eszközök.

Az állami beavatkozás -az iparpolitika részeként- a *regionális fejlesztések*, s ezen belül az ipari fejlődés tervezésére is vonatkozott. Fejlődési centrumokat jelöltek ki, amelyek a „kiegyensúlyozott városfejlődést” célozták. Ez a döntés abból az elgondolásból indult ki, hogy a gazdaság fejlődésével a tőke olyan területekre összpontosul, amelyek már relatív előnyre tettek szert (van ipari tradíció, jól működik a képzési rendszer, rendelkezésre áll képzett ipari munkaerő, jól fejlett a hírközlési hálózat, stb.). A várostervezéssel ezért azt kívánták elérni, hogy csökkenjen a különbség a dinamikusan fejlődő ipari és az olyan kedvezőtlen adottságú régiók között, amelyekben a tőkefelhalmozás sokkal korlátozottabb. Ennek érdekében az állam megteremtette a hiányzó, s megszüntette a fejlődést addig gátló feltételeket és ösztönözte egy régióközpontú belső fejlődés kialakítását. Megfigyelhető volt a *klasszikus iparpolitikai célok és a várostervezési politika összekapcsolása*: a hatóságok úgy formálták a régiókat, hogy azok vonzóak legyenek új vállalatok letelepedésére. Erre jó példa *Bretagne*, ahol a tervezés célja a terület elszigeteltségének megszüntetése volt, gyorsforgalmú autópálya épült, korszerűsítették a vasúthálózatot és a kikötőket. Mindez együtt járt új iparágak meghonosodásával, a már létezők megerősödésével, ipari parkok létesítésével, K+F intézmények telepítésével.

A *decentralizációs törvény*, amely a 80-as években lépett életbe, ösztönözte a területi strukturális alkalmazkodást. A települési önkormányzatok, a departementek (megyék) és nagyobb régiók növelték önállóságukat, különösen gazdasági téren. Ma egy sor olyan tevékenység tartozik hozzájuk, mint például az infrastruktúra kiépítése, a képzés, a kutatás és az egészségügy. Ők határozzák meg az iparpolitikai fejlesztés céljait és az ennek eléréséhez szükséges eszközöket, s ennek érdekében szorosan együttműködnek a területükön működő vállalatokkal.

BRETAGNE PÉLDÁJA: ÚJ IPARÁG MEGHONOSÍTÁSA EGY ELMARADOTT RÉGIÓBAN

Bretagne elszigetelt, elmaradott iparral rendelkezett. Több más francia régióhoz hasonlóan, erős volt az elvándorlás a városokba, ahol több munkaalkalmat, magasabb életszínvonalat reméltek, mivel a mezőgazdaság már nem tudott megfelelő megélhetést biztosítani. Ma Bretagne az ország egyik legdinamikusabban fejlődő régiója, magas színvonalú technológiával működő iparral, modern hírközlési infrastruktúrával, az egyik legfejlettebb egyetemmel és kutatási központtal.

Bretagne ipara a 19. században a fémfeldolgozásra és a szövésre épült. Az 1950-es évek közepén az ipar még igen fejletlen volt, a munkaképes korú lakosság csak 20%-át alkalmazta az ipar és építőipar, szemben a 30%-os országos átlaggal. Az 1960-as évektől kezdve új ágazatok honosodtak meg, az *autóipar* és az *elektronika* állt a folyamat középpontjában és 1987-ben már a foglalkoztatottak 5,1%-a dolgozott a híradástechnikai iparban. (Jocelyne Barreau, 1992)

A híradástechnika Bretagneba való telepítése akkor történt, amikor a régió igen mély válságban volt, a mezőgazdasági népesség migrációja felgyorsult. Az elektronikai termelés és kutatás összpontosításával a kormány több célt akart elérni:

- egy magas technikai színvonalú ágazat létrehozását;
- egy elmaradott, nyersanyagban szegény régió fejlesztését, és végül
- munkaalkalom biztosítását a mezőgazdaságból tovább már megélni nem tudó lakosságnak.

Az állami elektronikai kutatóintézetek Rennes-be telepítése továbbgyűrűző hatást váltott ki a kisebb magánvállalkozások körében, számos cég költözött ide, hogy előnyt élvezzen az intézetekhez való kapcsolódásból, azok kiszolgálásából. Az egyetemi központ léte és fejlesztése további üzleti kapcsolatok kialakulásához vezetett és biztosította az ipar kvalifikált munkacrével való ellátását.

„ALULRÓL” JÖVŐ KEZDEMÉNYEZÉS - KORMÁNYZATI EGYÜTTMŰKÖDÉS

A *helyi vezetés* 1955-ben megkísérelte egy regionális terv kidolgozását, s ez támogatásra talált a kormánynál. A kormány - regionális fejlesztési politikája keretében - elkészítette a decentralizálандó ipari és tudományos létesítmények jegyzékét és kijelölte a helyi hatóságok által kialakítható ipari zónákat. Először a híradástechnikai kutatások egy része települt a térségbe 1959-1961-ben, majd döntés született a híradástechnikára épülő tudományos és ipari park illetve hálózat létesítésére Bretagneban. A döntést befolyásolta, hogy az elektronikai ipar nem igényel nyersanyagot és sok energiát, amelyekben Bretagne szegény, ezenkívül „tisza” ipar, amely nem rontja a térség turisztikai vonzerejét. A fővárostól való távolság sem okozott gondot, mivel az elektronikai termékek szállítási költséghányada általában alacsony. Végül azt is figyelembe vették, hogy a 60-as években a híradástechnika nagyszámu betanított- és

segédmunkást tudott alkalmazni, akik addig kénytelenek voltak más régiókba költözködni.

A Híradástechnikai Állandó Bizottság 1961-ben elkészítette Bretagne iparosításának elméleti modelljét. Az állami alap- és alkalmazott kutató központok idetelepítésétől azt várták, hogy elsősorban a helyi egyetemekkel fognak kapcsolatokat kiépíteni, s ez olyan magas színvonalú tudományos központ kialakításához vezethet, amely vonzza a magán kutató-fejlesztő intézeteket is, s a prototípusokat előállító, majd tömeggyártást folytató vállalatokat.

A megvalósíthatósági tanulmányok alapján olyan megoldásokat választottak ki, amelyek nem tűntek túl kockázatosnak, költségesnek vagy nehezen megvalósíthatóknak. A prototípus előállítókat az állami vagy magán kutatóintézetek közelében, míg a tömegtermelésre alkalmas egységeket a legkedvezőbb gazdasági feltételekkel rendelkező helyekre tervezték telepíteni. Ezt az ideális modellt az 1963-ban létrehozott *Város- és Regionális Tervezési Hatóság (DATAR)* kísérlete meg bevezetni.

A DECENTRALIZÁCIÓS POLITIKA ESZKÖZEI ÉS EREDMÉNYEI

A kormány közvetlenül is beavatkozott abba, hogy kutatási és oktatási centrumok, termelő vállalatok költözködjének Bretagne-ba, ennek eredményeként költözött a CNET Lannionba 1961-ben, a CELAR (hadiipari elektronikai cég) 1963-ban, a CCETT (Televízió és Híradástechnikai Kutató Központ) 1972-ben és az ESEAT (Tisziiskola) Rennesbe, a postaszolgálat műhelyei Lorientbe.

1964-től a DATAR közvetett módon ösztönözte iskolák, vállalatok és híradástechnikai kutatóintézetek létesítését Bretagneba. 1971-ben ezt az akcióttervet megerősítette a Quest Atlantique iparfejlesztési csoport létrehozása, amely együttműködött a Franciaország nyugati felének iparosításáért felelős kormánytisztviselőkkel. A *DATAR* olyan jogosítványokkal rendelkezett, hogy *képes volt megakadályozni új vállalatok létesítését vagy a régiek bővítését a párizsi régióban, illetve különböző támogatást nyújtott iparvállalatok letelepedéséhez, a szolgáltatások régióba vonzásához, adócsökkentésekhez, hitelekhez, foglalkoztatási könnyítésekhez, szakképzéshez stb.*

Állami szerződésekkel szintén nyomást gyakoroltak a magán kutató központokra vagy iparvállalatokra. A *telefonfejlesztések* hatalmas megrendelést hoztak 1976-ban a telefonkészülékgyártóknak (CGE- Cit- Alcatel) és a Thompson cégnek. Ezeket a vállalatokat arra ösztönözték, hogy *növeljék termelési kapacitásaikat az állami megrendelések kielégítése érdekében és új gyárakat létesítsenek Bretagneban.* A kedvezménynek, amelyeket az állam nyújtott, jelentősen befolyásolták a decentralizációs döntéseket. A letelepedést elősegítették a helyi hatóságok is területek, épületek adományozásával, vagy bizonyos utak építésével összefüggő deficit átvállalásával (pl. Rennes és Párizs között).

A kormány 3 kutató központ, a CNET, a CELAR és a CCETT ideköltözködését támogatta. Ezek az *állami kutató központok magán kutató-fejlesztő egységeket is vonzottak a térségbe.* 1961-től kezdve néhány cég kutató laboratóriumot nyitott Lannionban, ahol a város vezetői kiszámították, hogy egy munkahely az állami kutatóin-

tézetben két magasan képzett munkacrő alkalmazására nyújt lehetőséget a magánszektorban.

A híradástechnikai üzemek - különböző okok miatt - a kormányzati szándékok ellenére a kutató intézetektől távol telepedtek le. Letelepedésük elsősorban a *támogatástól*, a *szállítási feltételektől* és a *helyi munkaerőpiactól* függött. Fontos volt, hogy olyan jól képezhető női munkacrő állt rendelkezésre, akiknek nem volt szakszervezeti tapasztalatuk, hajlandóak voltak elfogadni az alacsonyabb béreket is.

A híradástechnikai vállalatok Bretagneba való telepítése 10 éven át tartott. 1962-ben még csak 200 ember dolgozott az ágazatban, 1968-ban már 15 gyár működött 3,6 ezer foglalkoztatottal és számuk 1975-re 13 ezerre növekedett. Ez a foglalkoztatottsági mérték 1979-ig fennmaradt, majd - elsősorban a távol-keleti termékek versenyének erősödése miatt - csökkent.

Összességként megállapíthatjuk, hogy az állami kutatóintézetek Bretagne-ba telepítése beváltotta a hozzá fűzött reményeket. Valóban ide vonzotta a magán kutatóintézeteket és a megindult fejlődésben érvényesült a tovaggyűrűző hatás is. Ez az eredmény annál fontosabb, mivel Bretagne erős versenyben állt a gyárak letelepítése érdekében más régiókkal, ahol szintén nagy mennyiségű képzetlen munkacrő állt rendelkezésre.

A híradástechnikai telepítések, ill. a régió fenti modell szerinti fejlesztése *negatív hatásokkal* is járt:

- az egyoldalú ágazati specializáció sebezhetővé tette a régiót, ami később, a 80-as években vált nyilvánvalóvá;
- volt olyan kutatóintézet, amely - az ideális modellel ellentétben - olyan városba települt, ahol nem működött egyetem, ami megnehezítette a kutatást;
- a három nagy kutatóközpont különböző városokba települt és ez kedvezőtlenül hatott a kutatások és a képzés összehangolására;
- a térség önkormányzatai között konfliktusok keletkeztek a támogatásért folyó versengés miatt;
- sok cég tevékenységének csak egy részét költöztette a térségbe, a várt kedvező hatás így kisebb lett, viszont a támogatást kifizették.

Két pozitívum kiemelését tartjuk ugyanakkor fontosnak: a *képzett munkaerő* és a *kiegészítő tevékenységek* megjelenését és fejlődését. Ezek az előnyök garantálják egy ipari övezet vagy egy város iparának „túlélését”.

Elsősorban három város: Rennes, Lannion és Brest profitált a híradástechnikai ágazat decentralizációjából. E három városban azonban nem tekinthetők egyformán maradandónak az iparág letelepítéséből eredő előnyök; a kezdeti előnyök végülis csak Rennesben maradtak meg. **Brest** kutatási potenciálja kizárólag a híradástechnikára szorítkozott, ezenkívül a Nyugat-bretagne-i Egyetem egy tanszéke, a bretagne-i Oceanográfiai Kutató Központ és két hadiipari kutatóintézet költözött ide. Az ipart néhány, a Thompson céghez tartozó kisebb híradástechnikai gyár gyarapította. Az egymást erősítő hatás, amelyet A. Marshall olyan érzékletesen leírt, Brest esetében nem működött. A távolság (620 km Brest és Párizs között) igen nagy hátránynak bizonyult, amelyet speciális beruházásokkal (szállítási utakkal) kellett volna kompenzálni.

Lannion ipari központjának fejlődése eleinte sikeresnek bizonyult. A 80-as években azonban *Lannion* ipari központja az itt kialakult specializációnak esett áldozatul: a híradástechnikai ágazat fejlődéséből következett, hogy az elektromechanikai berendezéseket elektronikai berendezések váltották fel és ez a vásárolt alkatrészek, részegységek fontosságának növekedésével járt. Emellett a termeléshez kevesebb, de jobban képzett munkaerőre volt szükség. A híradástechnikai eszközöket gyártó ipar támogatását csökkentették (az amerikai piac deregulációja után). Az ezen a területen tevékenykedő két francia csoportot (Thompson és CGE) is érintették ezek a változások, csakúgy, mint az állami megrendelések jelentős csökkenése (a francia telefonhálózat modernizációja a 70-es évek közepére befejeződött). 1983-ban a CIT Alcatel felvásárolta a Thompson teljes híradástechnikai tevékenységét, átalakította azt és nagymértékű munkaerőcsökkentésbe kezdett.

RENNES SIKERTÖRTÉNETE

A város sikeresen profitált azokból a decentralizációt elősegítő ösztönzőkből, amelyeket a kormány az 1960-as években alkalmazott. Ennek volt köszönhető a Citroën gyár letelepítése. Rennes képes volt arra is, hogy *összehangolja a meglévő és a fejlődő ágazatok tevékenységét*, elsősorban a szolgáltatások területén. Létrejött egy tudományos park (technopolis), amely egy területre csoportosította a kutatóközpontokat és az ezek eredményeit felhasználó vállalatokat.

Sem Bretagne, sem annak központja, Rennes nem sokat változott a múlt század ipari forradalmából következően. Rennes abban az időben tipikus vidéki város volt, 1826-ban 25 ezer, egy századdal később 80 ezer lakossal. Fejlődése a tercier szektor köré összpontosult: a közigazgatás, az igazságszolgáltatás, egyetem, katonaság és mindaz megtalálható volt itt, ami egy virágzó mezőgazdasági piachoz kell.

1950-ig Rennes közigazgatási központ jellege tovább erősödött és ez számtalan munkalehetőséget teremtett. Az ipar továbbra sem volt fontos, néhány közepes méretű cég mellett csak egy nagy nyomdaüzem telepedett le itt. A város társadalmi és gazdasági berendezkedése stabil maradt 1950-ig, lényeges változás a II. világháború után és az újjáépítés alatt következett be az ország várostervezési politikájának és a helyi vezetők erőfeszítéseinek köszönhetően. 1950 és 1990 között a lakosok száma a városban és környékén duplájára illetve néhol háromszorosára növekedett. Rennes kedvező földrajzi helyzetéből és a régió fővárosaként betöltött szerepéből következően fontos szerepet játszott a migráció megállításában. Nagy lépést jelentett az ipar fejlődésében a Citroën gyártelepítés, majd 1962-ben egy második összeszerelő üzem létesítése. (Even, A, 1992)

1959-ben a város egyik vezetője a városfejlesztés célkitűzéseit a következőkben fogalmazta meg:

- *munkaalkalom teremtése a mezőgazdasági népesség számára, akik jelenleg elhagyni kényszerülnek a vidéket,*
- *az ipar fejlesztése a decentralizációs folyamat keretein belül,*
- *az egyetemek és kutatóintézetek fejlesztése, melyek megalapozhatják a város iparának strukturális átalakítását, alapot adnak a hosszabb távú fejlődéshez.*

A város elsősorban az elektronika fejlődésére épített. Bár az itt foglalkoztatott 4 ezer alkalmazott a helyi ipari foglalkoztatottnak csupán 10%-át reprezentálja, ez az ágazat a kutatásra és oktatásra gyakorolt hatásánál fogva jelentősebb, mint amit a foglalkoztatási adatok kifejeznek.

Az 1980-as évek elején a decentralizációs törvény új kapcsolatot teremtett az állam és a helyi hatóságok között, erősödött az önkormányzatok gazdasági életet befolyásoló szerepe. 1977 és 1981 között Rennes önkormányzata közvetlenül részt vett a nehézségekkel küszködő cégek megmentésében (például a papíriparban, a nyomdaiparban, a textiliparban) és a kisvállalkozások támogató igen aktív politikát folytatott. Így egyidőben sikerült megmenteni és létrehozni is új munkahelyeket. Ennek érdekében különböző intézményeket hoztak létre: többek között a Regionális Gazdasági Tanácsot, egy Gazdasági Szolgáltató Irodát.

Hogy a munkanélküliség aránya Rennes-ben alacsonyabb volt, mint más körzetekben, annak is tulajdonítható, hogy:

- Rennes-Atalante néven egy ipari zónát hoztak létre, amely kutató központokat, egyetemi részlegeket, olyan specializált oktatási intézményeket, vállalatokat fog össze, amelyek a híradástechnika, a biotechnológia és az „agrobusiness” fejlesztésével foglalkoznak;
- a helyi foglalkoztatás fejlesztésére szolgáló olyan konkrét terveket dolgoztak ki és valósítottak meg, melyek célja a számítástechnikai oktatás fejlesztése, új infrastruktúra kiépítése (új vasútállomás és metróépítés);
- a régió reklámozása olyan kampányokkal, mint például az Elektronikai Fesztivál, innovációs díjak alapítása, „a tudomány és értelem közlében élni” mozgalom indítása stb.
- a helyi adók arányos elosztása a régió 28 önkormányzata között.

Rennesben a foglalkoztatásban speciális szerepet játszanak a közszolgáltatások (vasút, közbiztonság) és azok a szolgáltatások, amelyek szorosan kötődnek az állami és a helyi hatóságokhoz. A közszolgálati alkalmazás lehetősége fontos szerepet játszott a városi növekedésben, s Rennes regionális adminisztratív és tudományos központ jellege erre mindig jó lehetőséget biztosított. A közalkalmazotti foglalkoztatás, amely az összes foglalkoztatás 1/3 -ára tehető, a régió „tőkéje”, s húzó hatást gyakorol az egész gazdasági - társadalmi életre. Számítások szerint 10 ezer pótlólagos munkahely köszönhető a közszolgálati szektornak a gazdaság más területein a jövedelmek ujjaclosztásán keresztül. A város vezetői a közszolgáltatás foglalkoztatására gyakorolt multiplikátor hatását kiszámítva 0.152-es értéket kaptak, vagyis 100 közalkalmazott kereken 15 foglalkoztatottnak teremt munkahelyet.

A város fejlődésében eddig elért eredmények megőrzése érdekében a rennes-i önkormányzat kettős célt tűzött maga elé:

- a gazdasági, társadalmi és kulturális különbségek csökkentése régióon belüli mikrorégiókban, a kistérségi szemlélet erősítése;
- a régióon belüli települések közötti verseny „megtervezése” a közös érdekek figyelembe vételével.

A kidolgozott stratégia a régió gyenge és erős pontjainak ismeretén alapszik, ebből kiindulva határozzák meg a prioritásokat és az akcióprogramokat. Öt prioritást emeltek ki, amelyek a jövő szempontjából lényegesek: a tudományos, szellemi élet fejlesztése; a gazdasági struktúra diverzifikálása; a régió belüli kooperációk erősítése; a lakáshelyzet javítása; a városok vonzerejének növelése.



Természetesen hiba lenne a különböző történelmi, gazdasági háttérrel rendelkező országok tapasztalatainak mechanikus átvétele. Első pillantásra úgy tűnhet, hogy a központosított voluntarista állami beavatkozás francia gyakorlata nem érdemes a követésre, hiszen néhány esetben az állami beavatkozás rontotta a hatékonyságot és keserű hibák is előfordultak (híradástechnikai ipar, Concorde). Azt is el kell ismerni -s ez tulajdonképpen minden iparpolitika tradicionális kritikája-, hogy az állami beavatkozás bizonyos esetekben hozzájárult a struktúrák megmerevítéséhez, korlátozta a versenyhez való alkalmazkodást. Ugyanakkor számot kell vetni azzal, hogy a beavatkozási politikák sikerességét igen nehéz minősíteni az eszközök és célok kölcsönhatása miatt.

Bretagne példája azonban néhány hasznos tapasztalattal szolgálhat arra, hogyan mobilizálták a térség erőit egy új iparág születésénél, bár a helyi struktúraváltást a piaci és egy központi, hatósági mechanizmus irányította. Tanulságos lehet az is, hogy a kisebb mezőgazdasági egységek illesztése az ipari feldolgozás változásához prioritást élvezett, ennek legkésebb példája a tejgazdaságok és a tejfeldolgozás technológiájának kölcsönhatása. (Souhard, N, 1992) A mezőgazdaság technikai-technológiai korszerűsítése hatott az életkörülményekre is, a vidéki, falusi életkörülmények vonzóbbá váltak, egyre bővült az a nagyvárosokat körülvevő zöld gyűrű, ahová az ipari üzemek kitelekelnek.

A példák következő területe azoknak a helyi stratégiai akcióknak a megfigyelése, amelyek elősegítik az egyes ipari ágazatok konverzióját, kihasználva a tovagyrúzó hatásokat is. Megfontolandónak tűnik az ipari zónák, ipari parkok fontossága, amelyek az új vállalkozások elindulásához nyújtanak segítséget. A helyi politikai és gazdasági élet szereplői szorosan együttműködtek az állammal a kutatási és oktatási központok kiépítése érdekében, s ez együtt járt és maga után vonta új ipari egységek létesítését is. Ezek a tudományos hálózatok és ipari integrációk csak akkor bizonyultak életképesnek, ha elérték egy bizonyos „kritikus tömeget” és emellett sok szállal kötődtek egymáshoz.

A magyar városok lakosságmegtartó erőfeszítéseikhez adhat muniációt Rennes példája, amely tudatosan törekedett az ipar modernizálására, a szellemi központ jelleg erősítésére és a közigazgatási funkciók foglalkoztatási hatásainak kiaknázására. Ehhez egy olyan városfejlesztési stratégia szolgált alapul, amely nemcsak a fejlesztési források ésszerű hasznosíthatóságát bizonyította, de a regionális marketing elveit követve igyekezett mindenkit meggyőzni a város imázsáról.

Ezeknek a tapasztalatoknak a hasznosításához természetesen bizonyos előfeltételek szükségesek, ilyenek a pénzügyi források, a hatékony irányítás, az ösztönző piaci környezet és nem utolsósorban a helyi önkormányzatok regionális fejlesztési stratégiáinak kidolgozása.

IRODALOM

Universite Rennes 2 Haute Bretagne, Centre d'Etude et de Recherche sur l'Emploi, le Travail et l' Enterprise en Bretagne (1992): Local Adjustment Policies: the Example of Brittany. Tanulmánykötet.

A kötet szerzői:

Joëlle Barreau (1992): The Development of the Electronics Industry in Brittany: from a Confused Decentralization to the Creation of Local Industrial Centres.

Alain Even (1992): Town and Country Planning and the Logic of Job Creation: the Example of Rennes.

Xavier Richet (1992): Local Adjustment Policies: the Example of Brittany.

Nadine Souchard - François Vatin (1992): The Diary Industry in Brittany or the Factory in the Fields: the Village Consensus towards Industrial Fluidity.

Fóti Klára

•

Foglalkoztatási dilemmák

Magyarországon a munkaerőpiac egyensúlyának megbomlása nem érte váratlanul a munkaügyi szakembereket, de még a közvéleményt sem. A munkanélküliség kialakulásának ugyanis jól látható előzményei voltak. Még a szocializmus utolsó időszakában, a nyolcvanas években a súlyosbodó makrogazdasági zavarok és külső nehézségek közepette egyre nagyobb hangsúly helyeződött az ún. „hatékony foglalkoztatásra”. Ez a kifejezés egyértelműen a túlfoglalkoztatás megszüntetésének szándékát tükrözte¹. Gyakran elhangzott, hogy a teljes foglalkoztatás az állam felelőssége, míg a vállalatok a saját hatékonyságuk érdekében elbocsáthatnak embereket. A teljes foglalkoztatás elvének fokozatos feladása egyenes következménye volt annak, hogy a növekvő költségvetési hiány a kormányzatot a veszteséges állami vállalatok támogatásának megvonására készítette. Az állam felelősségének hangsúlyozása érthetővé teszi, hogy egyes aktív és passzív foglalkoztatáspolitikai intézkedések bevezetésére miért került viszonylag korán sor, még a tömeges munkanélküliség kialakulását megelőzően.

Az állástalanság hazaihoz hasonló mértékű megugrása, a nagyságrend hirtelen növekedése azonban még azokban a fejlett országokban is súlyos problémák sorozatát vetette volna föl, ahol kiépített és hosszú évtizedek óta működő munkaerőpiaci intézményrendszer áll rendelkezésre a munkanélküliség okozta legélesebb feszültségek kivédésére. Nálunk ráadásul nem az oly sokat emlegetett szerkezeti átalakulás, hanem a gazdasági átmenet és a drasztikus piacvesztés együttes sokkjának hatására öltött a munkanélküliség emelkedése soha nem látott méreteket. Történt pedig mindez egy olyan időszakban, amikor a foglalkoztatáspolitikai eszközrendszer kialakítása éppen csak megindult, s az amúgyis magas költségvetési hiány a munkaerőpiaci politika mozgásterét rendkívül leszűkítette. Igaz, az utóbbi probléma nem ismeretlen a fejlett országok esetében sem. Látni kell azonban, hogy a sokkhatások okozta állástalanság kezelése nem oldható meg kizárólag foglalkoztatáspolitikai eszközökkel. Másrészt a munkaerőpiaci intézményrendszer kiépítése jelentős többletkiadásokkal jár, harmadrészt pedig a kelet-európai gazdaságok számára az előbb említett sajátosságok és kisebb teherviselő képességük miatt a sokszor magas költségekkel járó nyugat-európai foglalkoztatáspolitikai modell legfőljebb csak nagyon szelektíven követhető.

¹ Nyilvánvaló, hogy ez már a potenciális elbocsátások burkolt felvetését és jóváhagyását jelentette, akkor azonban még senki sem beszélt nyíltan a munkanélküliség lehetőségéről.

Jelen cikk röviden felvázolja a magyarországi állátsalanság hirtelen és gyors emelkedésének főbb okait, majd a gazdasági átmenettel együttjáró privatizáció és a foglalkoztatás összefüggéseit vizsgálja. A privatizáción belül a cikk kiemelten foglalkozik a külföldi működőtőke munkaerőpiacra gyakorolt hatásaival az eddigi tapasztalatok tükrében. Az utolsó fejezetben részben a már felvázolt összefüggések ismeretében a cikk a foglalkoztatáspolitikai főbb dilemmáit elemzi.

A MUNKANÉLKÜLISÉG KIALAKULÁSÁNAK FŐ OKAI, JELENLEGI NAGYSÁGRENDJE

A munkanélküliség hirtelen megugrása 1991-ben következett be, nem véletlenül éppen abban az évben, amikor a KGST-piac összeomlott. A GDP ekkor 12 százalékkal esett, s a munkanélküliek száma közel négyszeresére emelkedett: az év eleji 101 ezerrel az év végére 380 ezerre nőtt (a ráta ennek megfelelően 2,1 százalékról 7 százalékra emelkedett². A foglalkoztatás jelentős csökkenésének fő okaként a legtöbb elemzés a KGST-, s különösen a szovjet piac összeomlását valamint a belső kereslet zsugorodását jelöli meg. Ami az előbbit illeti, ez azt jelentette, hogy Magyarország (és a többi volt szocialista ország) egy csapásra veszítette el évtizedekig stabilnak tűnő hatalmas piacát. Bár Magyarország esetében a KGST-kapcsolatok súlya a „'70-es évek vége, '80-as évek eleje óta csökkent”³, a hirtelen összeomlás mégis váratlanul érte a gazdaságot. Ezt többek között a foglalkoztatás esése is mutatja: 1991 januárja és 1992 januárja között a foglalkoztatottak száma 9 százalékkal csökkent⁴, amely közvetlenül váltotta ki a munkanélküliek számának hirtelen emelkedését. Különösen a hagyományosan a KGST-piacra orientálódó iparágakban érzékelhető a visszaesés: a kohászatban és a gépiparban például nagyobb volt, mint az ipari átlag.

A KGST összeomlása súlyosan érintette a hatalmas állami vállalatokat, hiszen azok termelésének nagy része szintén a KGST-piacra irányult. A hatalmas piac követelményeinek megfelelő tömegtermelés és annak merevsége is közrejátszott abban, hogy a piac összeomlásával a vállalatok túlnyomó többsége képtelen volt termékeit másik piacra átirányítani. A kizárólag a KGST-re jellemző műszaki előírások és szabványok, a megfelelő infrastruktúra hiánya (például a más piacokra irányuló szállítási lehetőségek), valamint a KGST-n belül létrehozott specializáció következményei gyakran szintén ahhoz vezettek, hogy a termékek más piacokon eladhatatlanná váltak. Nyilvánvaló, hogy a '90-es évek legelején a fizetési mérleg nehézségek oldására és az eladósodás csökkentése céljából foganatosított szigorú pénzügyi restriktió szintén a foglalkoztatás csökkentése irányába hatott, hiszen a magas kamatlábak miatt a vállalatok igencsak eladósodtak.

A foglalkoztatás ágazatonkénti drasztikus esését mutatja az 1. táblázat.

² A kimutatott munkanélküliség hirtelen emelkedéséhez az említett okokon túl az is hozzájárult, hogy sor került a munkanélküli ellátás rendszerének korrekciójára: 1991-ben a pályakezdekők is jogosulttá váltak a segílyre.

³ Maga ez a tény is tükrözi egyébként a KGST általános hanyatlását.

⁴ Néhány előzetes becslés szerint 1992 és 1993 januárja között a foglalkoztatás 7 százalékkal csökkent (KSII-adatok, 1992).

1. táblázat

A foglalkoztatás csökkenése a több mint 50 főt foglalkoztató vállalatoknál
(1989=100)

| Év | Összesen | Ipar | Építőipar | Mezőgazdaság |
|------|----------|------|-----------|--------------|
| 1990 | 93,6 | 94,5 | 96,6 | 87,8 |
| 1991 | 81,2 | 84,1 | 80,4 | 67,8 |
| 1992 | 65,2 | 70,3 | 58,0 | 45,8 |

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 1992.
Statisztikai Havi Közlemények.

Szembetűnő a mezőgazdasági foglalkoztatás csökkenése, amely elsősorban az ágazat mély válságára (a belső és külső értékesítési nehézségekre), a még mindig bizonytalan tulajdonviszonyokra vezethető vissza. A hivatalos adatok az építőiparban dolgozók számának jelentős csését mutatják, valószínű azonban, hogy az illegális foglalkoztatás terjedése ezt az ágazatot az átlagosnál jobban érintette⁵.

Az említett két okon (azaz a KGST összeomlásán és a monetáris restrikción kívül) az a gyors és jelentős importliberalizáció, amely nem párosult gyakorlatilag semmiféle piacvédelmi intézkedéssel, szintén a munkanélküliség növekedése irányába hatott. 1992-re az import 94-95 százaléka hirtelen liberalizálttá vált, kitéve ezzel lényegében az egész magyar ipart a jóval fejlettebb nyugati termelők versenyének. Nem meglepő tehát, hogy ma is folyik a vita arról, vajon szükség volt-e ennyire hirtelen és radikális intézkedésekre e téren. Igen elterjedt és meggyőző az a vélemény, miszerint az importliberalizációt sokkal fokozatosabban (esetleg piacvédelmi intézkedéseket beépítve) kellett volna végrehajtani annak érdekében, hogy az életképes iparágak számára lehetőség legyen a túlélésre. Mindemellett nincs egyetértés a szakértők között atekintetben, hogy az importliberalizáció milyen mértékben járult hozzá a foglalkoztatás csökkenéséhez⁶. Igaz, készült olyan elemzés, amely egyes iparágak (pl. a szórakoztató elektronika) összeomlását jelentős részben a hirtelen megnövekedett importnak tulajdonítja, s rámutat a foglalkoztatási következményekre is⁷.

A munkanélküliség szintje az említett okoknál fogva különösen 1992-től elérte, sőt meg is haladta egyes fejlett országokét⁸.

5 Ez nem véletlen, hiszen a tapasztalatok szerint a mezőgazdaságon és bizonyos esetekben a könnyűiparon kívül az építőiparban található a legtöbb alacsony presztízsű, rosszul fizetett munkát adó gyakran ideiglenes és bizonytalan állás.

6 Ez bizonyos fókig érthető, hiszen a hatások gyakorta nem közvetlenül érzékelhetők.

7 Lásd: Török-Meisel: Zsamay (1992)

8 Demográfiai okok szintén közrejátszottak, mert a '70-es évek közepén született nagylétszámú korosztályok a '90-es évek elején léptek be a munkaerőpiacra. Igaz, ezt a hatást két tényező is ellensúlyozta: egyrészt 1990-ről 1991-re jelentősen megnőtt azoknak a száma, akik kifejezetten a foglalkoztatási gondok miatt mentek nyugdíjba, másrészt a felsőoktatási felvételi keretszámok növelése következtében a diákok száma is gyarapodott.

2. táblázat

**A regisztrált munkanélküliség alakulása 1992. elején és végén,
illetve 1993 márciusa és júliusa között**

| Hónapok | Munkanél- küliségi ráta %-ban | Regisztrált mun- kanélküliek száma | Ellátásban részesülők száma | Ellátottak aránya %-ban |
|---------------|-------------------------------------|--|-----------------------------------|-------------------------------|
| 1992 január | 8,2 | 442 532 | 343 714 | 77,7 |
| 1992 december | 12,3 | 663 027 | 476 962 | 72,0 |
| 1993 március | 13,4 | 697 585 | 492 446 | 70,6 |
| 1993 április | 13,2 | 685 078 | 453 588 | 66,2 |
| 1993 május | 13,0 | 677 997 | 424 080 | 62,5 |
| 1993 június | 12,6 | 657 331 | 402 902 | 61,3 |
| 1993 július | 13,0 | 677 097 | 380 930 | 56,3 |

Forrás: Munkaerőpiaci Helyzetkép. Országos Munkaügyi Központ
1992/4, 1992/12, 1993/7, 1993/8.

Ezek az adatok többé-kevésbé hűen tükrözik a munkanélküliség alakulását, nagyságrendjét. Egyes szakértők hangsúlyozzák ugyan, hogy a széles körű illegális munkavállalás miatt a valójában munka nélkül lévők száma nem ennyire magas. Mások azonban éppen ellenkezőleg, azt állítják, hogy az állástalanság magasabb, mint amit a statisztika mutat, mert a hivatalos adatok nem számítják a munkanélküliek közé azokat az embereket, akik nem regisztráltatják magukat, de valójában nincs munkájuk.

Mindkét nézetben van igazság. Bár igen nehéz megbecsülni azoknak a számát, akik illegálisan vállalnak munkát, az állástalanokra vonatkozó két alapvető forrás (a regisztráció és a munkaerő-felmérés) adatainak összevetéséből arra következtethetünk, hogy legalábbis több tízezer emberről lehet szó⁹. Az utóbbi forrás, azaz a Központi Statisztikai Hivatal negyedévenként elvégzett munkaerő-felméréseinek köszönhetően azonban pontosabb adatok állnak rendelkezésre azokról, akik nem regisztráltatják magukat, de munka nélkül vannak és munkát keresnek (vagyis a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet által megállapított kritériumoknak megfelelően, tehát munkanélkülieknek tekinthetők). A felmérések azt mutatták, hogy számuk 1992-ben átlagosan több mint 150 ezerre tehető. Létezik továbbá egy olyan, szintén nagyjából 150 ezres nagyságrendű tömeg, amelyre az jellemző, hogy tagjainak szintén nincs munkájuk, és nem is keresnek állást. Ez az ún. „reményt vesztett” csoport, vagy a szakértők más szóval passzív munkanélkülieknek is nevezik őket.

⁹ Számuk minden bizonnyal növekszik, hiszen a makrogazdasági feltételek is kifejezetten ebbe az irányba hatnak. A közterhek ugyanis igen magasak mind a munkáltatók, mind a munkavállalók számára (pl. TB-járulék, hozzájárulás a munkanélküliek ellátását biztosító Szolidaritási Alaphoz, stb.), a be nem jelentett foglalkoztatás tehát mind a két félnek érdeke. Az illegális foglalkoztatás a munkáltatók szempontjából is egyfajta túlélési stratégiaként értékelhető, hiszen könnyen meglehet, hogy másként a többségük elegendő tőkeerő és felszerelés, eszközök híján hamar elvérezne a versenyben.

Mint a 2. táblázatból látható, az ellátásban részesülők aránya 1992-ben még nyugati viszonylatban is magas volt (ez az arány a közismerten magas színvonalú ellátást biztosító Svédországban éri el a 70 százalékot), az év során azonban fokozatosan csökkent, s 1993-ra jelentősen lecsett. Ez akkor válik különösen érthetővé, ha figyelembe vesszük, hogy a többség 1992-ben lett munkanélküli, s mivel a jogosultság időtartamát éppen 1992 végén csökkentették másfél évről egy évre, újabban egyre több állástalan esik ki az ellátási rendszerből.

NÉHÁNY FELTÉTELEZÉS A PRIVATIZÁCIÓ ÉS A KÜLFÖLDI TŐKEBEÁRAMLÁS FOGLALKOZTATÁSI HATÁSAIRÓL

Nyilvánvaló, hogy a piacgazdaságra való átmenet elkerülhetetlenül a nyílt munkanélküliség megjelenéséhez vezet. Talán részben ez is az oka annak, hogy az átmenetre leginkább jellemző folyamatot, a privatizációt a közvélemény gyakran egyértelműen az állástalanságot jelentős mértékben növelő tényezőként értékeli¹⁰. Holott - amint az talán az előzőekből kitűnt - a munkanélküliség gyors felszökése elsősorban a drasztikus piacvesztéssel magyarázható. Ráadásul a privatizáció szélesebb értelemben, a kelet-európai országok esetében nem kizárólag az állami tulajdon magánkézbe adását, hanem a magánszektor terjedését is jelenti, s ennyiben elvben (kevésbé válságterhes időkből) munkahelyteremtő szerepe számottevő lehet. A mondottnak megfelelően, ha a privatizáció különböző formáit vizsgáljuk, a hatások eltérőek.

Közismert, hogy kis magánvállalkozások már a rendszerváltást megelőzően is gyarapodtak, a gazdaságpolitika '80-as években érvényesülő, kisvállalkozásokat ösztönző eredményeként. Habár a körülmények most mások, az önállóak (önfoglalkoztatók) száma növekedett és a kis magánvállalkozások (egyéni és nem jogi személyiségű társas vállalkozások) is gyorsan terjednek: 1992-ben a munkacső 16 százalékát foglalkoztatták¹¹.

Az állami vállalatok privatizációja elkerülhetetlenül a vállalatok átalakítását vonja maga után, amely ugyan sokszor elbocsátásokkal jár, de az is igaz, hogy a privatizációt gyakran megelőzik a tömeges elbocsátások. Egyes eddigi kutatások és számítások¹² azt támasztják alá, hogy önmagában a magánkézbe adás aktusa nem feltétlenül hat károsan a foglalkoztatásra. A következmények mérlegelésekor tehát a privatizáción kívül mindenképpen figyelembe kell venni egyéb tényezőket is (például az adott vállalat piaci pozícióit, tőkeellátottságát, stb.).

A külföldi tőke foglalkoztatási hatásainak vizsgálata nemcsak témánk szempontjából lényeges, hanem azért is, mert Kelet-Európában a hazai tőke hiánya miatt szerepe a privatizáció folyamatában nyilvánvalóan felértékelődik. Hazánkban a

¹⁰ Ez a leegyszerűsített értékelés abból is származhat, hogy a fejlett tőkés országokban egy-egy állami nagyvállalat privatizációjakor általában nagyarányú létszámleépítésekre kerül sor. Az ott tapasztalt folyamatok azonban sem nagyságrendjükben, sem más szempontból nem hasonlíthatók a kelet-európai átalakuláshoz.

¹¹ Lásd: Laky (1993)

¹² Lásd: Köllő (1993)

külföldi beruházások a térség többi országához képest viszonylag jelentős hatást gyakoroltak az átalakulásra. Ez részben annak köszönhető, hogy a külföldi tőke-beruházások liberalizálására a térség többi országaihoz képest igen korán, már 1988-ban sor került, részben pedig a különböző reformkísérleteken alapuló, viszonylag fejlett piaci viszonyokkal magyarázható. A liberális szabályozás nyilvánvalóan összefügg a külföldi beruházásokkal szembeni, sokszor túlzó várakozásokkal. Különösen a munkanélküliség kialakulását követően gyarapították a potenciális foglalkoztatási hatásokkal kapcsolatos várakozások az illúziók sorát. Látni kell ugyanis, hogy nemcsak kevesebb külföldi tőke érkezett hazánkba, mint ahogy azt eleinte remélni lehetett, hanem a foglalkoztatási hatás is korlátozott. Különösen igaz ez, ha azt nézzük, hogy a külföldi vegyes vállalatok mennyire képesek az állami nagyiparból felszabadult munkaerő felszívására. A fő gondot az jelenti, hogy a külföldi működőtőke munkaerő-kereslete általában nagy mértékben eltér a szabaddá vált munkaerőínálatától. Kétségtelen ugyanakkor, hogy a beruházások például a különböző emberi erőforrás-fejlesztő programjaikon keresztül elősegíthetik a munkaerő jobb alkalmazkodását az adott vállalkozás követelményeihez, s ezáltal ösztönözhetik - legalábbis hosszabb távon - pozitív szemléletbeli, mentalitásbeli változások kialakítását, ami végső soron a munkaerő hatékonyabb felhasználásához vezethet.

A külföldi tőke bizonyos esetekben ráadásul képesnek bizonyult arra, hogy hozzájáruljon a foglalkoztatás fenntartásához. Különösen igaz ez a megállapítás azokra a vegyes vállalatokra, ahol a magyar vállalat (például egy átalakult állami vállalat volt részlege) alvállalkozóként, a külföldi anyavállalat beszállítójaként vesz részt a termelésben (a bér munka alkalmazása különösen elterjedt a textiliparban). Kérdéses azonban az ilyenfajta együttműködös jövője, illetve az, hogy ez a típusú kooperáció mennyire tartható fenn hosszú távon. A kizárólagos alvállalkozói kapcsolat ugyanis a magyar felet roppant sebezhetővé teszi a piaci változásokkal szemben, hiszen az anyavállalatnak a kooperáció más, tartósabb formái (pl. K+F, design stb.) nélkül semmiféle érdeke nem fűződik a kapcsolat hosszabb távú fenntartásához.

Tekintettel arra, hogy a külföldi érdekeltségű vállalkozások között a kizárólag külföldi tulajdonban lévő cégek száma kevés és a foglalkoztatásban a betöltött szerepük is csekély¹³, szinte lehetetlen megvonni a külföldi beruházások foglalkoztatási hatásainak végső egyenlegét. Tovább nehezíti ennek megítélését az a tény, hogy a hatások gyakran nem közvetlenül, hanem közvetett módon (például a beszállítói háttér fejlesztésén vagy éppen esetleges visszafejlesztésén keresztül)¹⁴ érvényesülnek. A Munkaügyi Kutatóintézet egyik újabban készült elemzése úgy becsüli, hogy a külföldi beruházások „eddig hozzávetőlegesen annyi munkahelyet teremtettek, mint amennyit megszüntettek”¹⁵

¹³ 1992-ben például az összes külföldi érdekeltségű vállalatnak mindössze egyötöde volt kizárólag külföldi tulajdonban (valószínű ugyan, hogy a tőkeerő vonatkozásában ennél nagyobb súllyal rendelkeztek). A foglalkoztatás tekintetében pedig ugyanez az arány 1991-ben mindössze 6 százalék körülire tehető (Laky, 1993).

¹⁴ Gyetvai (1993) hívta fel a figyelmet arra, hogy a különösen a multinacionális cégek befektetése azzal a komoly kockázattal jár, hogy a tradicionális beszállítói kapcsolatok feleslegessé válhatnak, s ez persze foglalkoztatási gondokat idézhet elő.

¹⁵ Lásd: Laky (u.o.)

Tekintettel arra, hogy a külföldi tőke érdeklődése a magyarországi beruházások iránt az utóbbi időben csökkent¹⁶, szerepe az átalakulási folyamatban várhatóan nem fog növekedni. Ez azért is jelenthet a továbbiakban gondot, mert a kereslet mérséklődésén keresztül lassíthatja a privatizáció folyamatát¹⁷.

A FOGLALKOZTATÁSPOLITIKAI ESZKÖZÖK ALKALMAZÁSÁNAK TAPASZTALATAI

A Magyarországon alkalmazott foglalkoztatáspolitikai eszközök lényegében a fejlett országok már kipróbált intézkedéseinek mintáit követik. A fő kérdés nem az, hogy ezen intézkedések a magyar viszonyok között egyáltalán alkalmazhatók-e, hanem az, hogy hogyan lehet ezen eszközöket a speciális magyar viszonyokhoz igazítani és minél hatékonyabbá tenni. Már szó volt arról, hogy a foglalkoztatáspolitikai mozgásteret mind hatókörében, mind pedig a pénzügyi lehetőségeit tekintve igen szűkreszabott. Nyilvánvaló ugyanis, hogy a munkaerőpiac egyensúlyi zavarainak helyreállítását, illetve enyhítését nem lehet kizárólag a foglalkoztatáspolitikától várni. E tekintetben elsősorban a megfelelő gazdaságpolitikának lehet döntő szerepe. A foglalkoztatáspolitikai eszközrendszer a munkanélküliség okozta legsúlyosabb feszültségek csillapítására, részben a tünetek kezelésére hivatott.

A rendelkezésre álló pénzügyi források szűkössége már eddig is érintette mind a passzív, mind pedig az aktív intézkedéseket. Egyrészt azzal a következménnyel járt, hogy - mint azt az alábbiakban látni fogjuk - a segélyezés feltételei szigorodtak, másrészt az aktív munkaerőpiaci eszközökre viszonylag kevesebb pénz jutott. A 3. táblázatból egyértelműen kiderül, hogy miért volt szükség a járadékfizetést, illetve segélyezést finanszírozó Szolidaritási Alaphoz történő munkavállalói és munkáltatói hozzájárulások emelésére (legutóbb 1992 végén emelték 6 százalékról 9 százalékra). Hasonló okok vezettek a jogosultság időtartamának másféldről egy évre való csökkenéséhez is. Látható ugyanis, hogy a passzív intézkedések költségeinek GDP-hez viszonyított aránya 1991-ről 1992-re több mint a két és félszeresére nőtt. Bár az aktív eszközökre fordított kiadások részesedése nem csökkent, de messze nem emelkedett olyan arányban, mint a passzív intézkedések esetében. A pénzügyi korlátokat tehát különösen az aktív intézkedések viszonylag csekély súlya mutatja. (Spanyolországban például ugyanez az arány a magyarnak a duplája.) A Szolidaritási Alaphoz való magas munkavállalói, illetve munkáltatói hozzájárulások ellenére a kormány kénytelen az Alap finanszírozásába is „beszállni”, s ennek az aktív intézkedésekre gyakorolt kizorító hatása különösen a költségvetés jelenlegi helyzetében nyilvánvaló.

¹⁶ Ennek okai a magyar gazdaság jelenlegi állapotán túl részben a világgazdasági recesszióban, részben pedig abban keresendők, hogy a reformok nyomán létrejött viszonylag fejlettebb piaci viszonyok vonzereje a többi kelet-európai ország (különösen a visegrádi négyek) átalakulásával mulófélben vannak.

¹⁷ Bár többféle módszerrel lehet a privatizációs keresletet élénkíteni, ezek azonban eltérő módon hathatnak a foglalkoztatásra. Ennek áttekintését lásd részletesen Gyetvai (1993) cikkében.

3. táblázat

**A munkaerőpiaci programokra fordított közkiadások a GDP százalékában*
(1989 - 1992)**

| Programok | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|---|------|------|------|------|
| 1. Munkahelyteremtés támogatása | 0,05 | 0,06 | 0,05 | 0,10 |
| 2. Átképzési támogatás és költség-térítés | 0,02 | 0,04 | 0,06 | 0,10 |
| 3. Közmunka | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 0,06 |
| 4. Újrakezdési kölcsön kamatvállalása, kockázati alapja | 0,01 | 0,09 | 0,14 | 0,08 |
| 5. Kritikus körzetek többletjuttatásai | - | 0,02 | 0,02 | 0,01 |
| 6. A munkanélküliek vállalkozóvá válásának elősegítése | - | - | - | 0,01 |
| 7. Részmunkaidős foglalkoztatás támogatása | - | - | 0,01 | 0,01 |
| 8. Világbanki programok | - | - | - | 0,01 |
| 9. Foglalkoztatási válságok kezelése | - | - | - | 0,05 |
| 10. Munkanélküli segély, járadék | 0,02 | 0,13 | 0,89 | 2,34 |
| 11. Munkaerőpiaci központok fejlesztése | 0,02 | 0,01 | 0,08 | 0,15 |
| 12. Korengedményes nyugdíjazás | - | - | 0,02 | 0,03 |
| 13. Egyéb kiadások | - | - | 0,02 | - |
| Összesen: | 0,13 | 0,37 | 1,31 | 2,95 |
| ebből: | | | | |
| Aktív intézkedések | 0,09 | 0,23 | 0,32 | 0,43 |
| Passzív intézkedések | 0,04 | 0,14 | 0,99 | 2,52 |

* Folyó áron számolva.

Megjegyzés: Az adatok kizárólag a magyar fél által viselt költségeket tartalmazzák.

Forrás: Saját számítások a KSH és a Munkaügyi Minisztérium adatai alapján.

A táblázatból az is kivehető, hogy a növekvő pénzügyi nehézségek részben néhány magas költségigényű programnak tulajdoníthatók. Például az újrakezdési kölcsönre adott támogatás meglepően magas, s ez a gyorsuló infláció következménye. Ezért ezt a programot 1990-ben megszüntették. A táblázat azt is mutatja, amiről az előbbieken szó volt, hogy tudniillik az intézmények kiépítésének költségei milyen jelentős terhet jelentettek. Például a munkaügyi központok fejlesztésére 1992-ben a GDP 0,15 százalékát költötték. Érdekes megfigyelni, hogy a kiadások közül a képzésre fordított arány meglepően alacsony. (Ausztria '80-as évekbeli szintjén van, holott ott a munkanélküliségi ráta sokkal alacsonyabb, mint Magyarországon.) Igaz ugyan, hogy a szakértők között nincs teljes egyetértés a képzés hatékonyságát illetően egy olyan gazdaságban, ahol a foglalkoztatás ennyire drasztikusan esik, s egyelőre a

munkaerőkereslet növekedésének nemigen vannak jelei. Mégis, bizonyos érvek a képzés mellett szólnak: például a külföldi vegyes vállalatok munkaerő-felszívó hatása, a kisvállalkozások igényei stb. Nyilvánvaló emellett, hogy az átmenet időszakában a munkaerőpiaci képzés hazánkban talán még fontosabb szerepet játszhat, mint Nyugaton, hiszen a piacgazdaság által megkövetelt alapvető képességekre, képzettségre (pl. marketing, reklám, számviteli szakemberek képzésére stb.) égetően szükség van.

A munkanélküliség trendjének alakulását vizsgálva szó esett arról, hogy egyre többen kerülnek ki az ellátási rendszerből, mivel a segélyre való jogosultságuk időtartama lejárt (lásd a 2. táblázat adatait). Ez a jelenség újabb problémára hívja fel a figyelmet, amely ismét a foglalkoztatáspolitikát állítja további feladatok elé. A tartós munkanélküliség okozta gondok csak napjainkban válnak igazán láthatóvá: 1993-ban már meghaladta a 100 ezer főt azon állástalanok száma, akik már csak szociális segélyre, a munkanélküliek jövedelempótló támogatására jogosultak¹⁸, mert esetükben lejárt a segély-, illetve a járadékfolyósítás időtartama. A foglalkoztatáspolitikai irányítói ezért számukra újabb programokat terveznek, illetve a meglévő eszközök kombinált alkalmazását irányozzák elő, hogy a tartósan állástalanok számára elősegítsék a munkaerőpiacra való visszatérést¹⁹.

A nyilvántartott munkanélküliek számának 1993 eleje óta tartó valamelyes csökkenése ugyanakkor lehetővé teszi, hogy a Szolidaritási Alapból így megtakarított összeget az aktív eszközök bővítésére fordítsák. A munkaügyi kormányzat e lehetőséggel élni kíván, remélhető tehát, hogy a jövőben az aktív eszközök szerepe nőni fog.

Nyilvánvaló azonban, hogy a munkanélküliség problémájának hosszabb távra szóló enyhülésére csakis a gazdaság élénkülése esetén van reális esély.

ÖSSZEFOGLALÁS

A cikk megkísérelte megvilágítani azokat a hatásokat, amelyeket a gazdasági átmenet a foglalkoztatásra gyakorol. Nem kívánt foglalkozni azonban valamennyi hatással, hiszen nagyon sok esetben csak közvetett következményekről beszélhetünk, amelyeket nehéz egyértelműen megragadni. Ráadásul a politikai változások óta eltelt idő túlságosan rövid jól megalapozott következtetések levonásához. Jelen cikk ezért csupán néhány, a munkaerőpiacon lezajlott változás előzetes értékelésének tekinthető.

A gazdasági átmenet, azon belül pedig különösen a privatizáció munkaerő-piacra gyakorolt hatásai ellentmondásosak. Feltételezhető, hogy az átmenet okozta bizonytalanság, más tényezőkkel együtt néhány ágazatban olyan magas munkanélküliséghez vezetett, amelynek a megfelelő kezelése hosszabb távon is komoly gondot jelenthet. A mezőgazdaság az egyik olyan ágazat, amely hagyományosan nagy jelentőségű a magyar gazdaság exportteljesítménye szempontjából. A foglalkoztatás zuhanásának az agrárágazatban többféle oka van, néhány az átalakulás nehézségeivel magyarázható, mások a hirtelen összeomlott KGST-piac nyomán keletkezett súlyos értékesítési gon-

¹⁸ Lásd: Pulay (1993)

¹⁹ U.o.

doknak, illetve a jelenlegi recesszió nyomán a világgazdaságban felerősödött protekcionista tendenciáknak tulajdoníthatók. A protekcionizmus elleni küzdelem során tehát a kedvezőtlen foglalkoztatási hatásokra is fokozottan fel kell hívni a figyelmet.

Tekintettel arra, hogy a tartós munkanélküliség várhatóan tovább emelkedik, az állami költségvetés terhei még súlyosabbak lesznek, ami tovább korlátozza a modernizációhoz szükséges forrásokat. Ezek azok a fő okok, amiért feltételezhető, hogy a munkacső-piac növekvő egyensúlytalansága egyike lesz azon tényezőknek, amelyek az alkalmazkodási folyamat felgyorsítását gátolni fogják.

IRODALOM

- Fóti Klára* (1993): „Rising Unemployment in Hungary: Causes and Remedies” Institute for World Economics Budapest, Working Papers No. 24, August, 1993,
- Gábor R. István* (1989): „Main Issues and Major Trends of Government Employment and Wage Policies”. Megjelent: Flexibility and rigidity in the labour market in Hungary, International Institute for Labour Studies, Geneva, Research Series, no 90 (szerk.: Horváth D. Tamás, Sziráczy György)
- Dr. Gyetvai László* (1993): Privatizáció és foglalkoztatás, Munkaügyi Szemle, 6. sz.
- Hárs Ágnes* (1992): „Munkanélküliség, feketemunka, vendégmunka” Info Társadalomtudomány, 23. sz. december
- Köllő János* (1993): A tulajdoni átalakulás és a munkacsőpiac Magyarországon, Közgazdasági Szemle, 9. sz.
- Laky Teréz* (1993): „A munkacsőpiac keresletét és kínálatát alakító folyamatok” Munkaügyi Kutatóintézet, Budapest, június,
- Dr. Pulay Gyula* (1993): „Foglalkoztatáspolitikánk új kihívások előtt” Munkaügyi Szemle, 10.
- Sziráczy György* (1989): „Changes in the Labour Market and Employment Policy (1973-87)”. Megjelent: Flexibility and rigidity in the labour market in Hungary, International Institute for Labour Studies, Geneva, Research Series, no 90 (szerk.: Horváth D. Tamás, Sziráczy György),
- Török Ádám - Meisel V. Sándor - Zsarnay Judit* (1992): „Az EK-társulás és a magyar iparvállalatok. Szabályozási keretek, vállalati szempontok - kínálati alkalmazkodás” MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet - Friedrich Naumann Stiftung. Kézirat, Budapest, szeptember,
- Timár János* (1992): „Munkanélküliség - foglalkoztatáspolitikai - gazdaságpolitikai. Munkaügyi Szemle, 7-8.

Pálinkás Jenő

A fénytávközlés elterjedése Magyarországon

Ahogy a századfordulón rendre követte Magyarország a világ élvonalbeli innovációit, úgy most is meglehetősen korán ért be egy modern technika térhódítása hazánkban. Ez most elsősorban a jelentős politikai változásnak köszönhető, annak, hogy hazánk nemzetközi megítélése lehetővé tette a „hightech” honosítását és ennek a belső erőviszonyok változása kedvezett.

Mindennek eredményeképpen - miután K.C. Kao 1966-ban bejegyzett találmánya óta 27 év telik el - 1991-1993 között 2700 km hosszúságban kiépül Magyarországon a fénytávközlési rendszert alkalmazó gerinchálózat, egy élvonalat képviselő technikával. Melyek annak az okai, hogy átugorva fejlődési fokozatokat, a korszerű technika és nem a közepes színvonal kerül alkalmazásra? Hogyan valósul ez meg és mi ennek az ára? Többek között e kérdésekre is keresi a cikk¹ a választ.

A FÉNYTÁVKÖZLÉS MINT TUDOMÁNYOS-MŰSZAKI PROBLÉMA MEGJELENÉSE MAGYARORSZÁGON

A fejlett ipari államok az 1970-es évek elején kezdték meg a fénytávközlési rendszerek telepítését, mely folyamat a 80-as években szélesedett ki. A hazai távközlési szakemberek az MTA, az OMFB, a Magyar Posta, a Budapesti Műszaki Egyetem, a kutatóintézetek, és a tudományos egyesület keretében folyamatosan figyelemmel kísérik a kutatás-fejlesztés és gyártás nemzetközi helyzetét, eredményeit és felkészülnek a munkák beindítására. Egyes intézményekben (MTA KFKI, Posta Kísérleti Intézet) már az 1970-es évek végén létrejöttek specializált csoportok és megindultak a kutatások, míg más intézmények az 1980-as évek elején kapcsolódtak be a kutató-fejlesztő munkába (MTA Műszaki Fizikai Kutató Intézet, Távközlési Kutató Intézet). Az itt folyó munkák részben rendszerfejlesztésre, részben az áramkörök aktív és passzív elemeinek fejlesztésére irányultak.

¹ A cikk a Gazdaságkutató Intézet majd RT által szervezett, az Országos Kiemelésű Társadalomtudományi Kutatások keretében folyó innovációkutatás résztanulmányára épül.

Oktatás

Elsősorban a nemzetközi kutatási-fejlesztési és alkalmazási eredményekre, részben a meginduló hazai kutatás eredményeire alapozva kezdődött el a fénytávközléssel kapcsolatos oktatás a Budapesti Műszaki Egyetemen. Az Elméleti Villamosság Tanszéken 1979 óta, más tanszégeken (pl. Fizikai Tanszék, Mikrohullámú Híradástechnika Tanszék, Távközlés-Telematika Tanszék) az 1980-as évek elejétől folyik a témakörrel kapcsolatos oktatás. Az üzembehelyezés, az üzemeltetés problémaköreivel kapcsolatos képzést a MATÁV saját oktatási intézményében végzi.

Kísérleti vonalak létesítése

Az 1980-as évek első felében két kísérleti vonal munkálatai indultak el Budapesten fényvezető kábelekkel és bennük üzembehelyezett tercier PCM rendszerekkel. Az egyik rendszer a József és a Belváros telefonközpontok között 2,2 km hosszban létesült a francia Thomson (CIT Alcatel) cég által szállított eszközökkel. A másik rendszer a József és a Ferenc központokat kötötte össze 5,8 km hosszú kábellel², amelyet a svéd Ericsson cég szállított a hozzátartozó vonali végberendezésekkel együtt. E kísérleti rendszer megvalósítását időben nagymértékben késleltették a COCOM korlátozások. A rendszerek üzembehelyezése 1986-ban fejeződött be.

Az itt szerzett tapasztalatok alapján kezdődött meg Miskolcon egy két szakaszból álló, összesen 10,9 km hosszú, 8 szálát tartalmazó vonal építése. 1990-1991-ben Dorog és Esztergom között egy 10 km hosszúságú kísérleti vonalat hozott létre a Posta Kísérleti Intézet.

Az 1980-as évek közepére megteremtődtek az optikai rendszerek hazai alkalmazásba vételének lehetőségei. A felhasználói igények ezt szükségessé, a felkészülés lehetővé tette volna, a fejlesztés azonban még hosszabb ideig várat magára.

A nemzetközi távközlés fejlődésének követése

- Bell 1876. évi szabadalmi bejelentését követő 5. évben kerül üzembehelyezésre a világ első telefonközpontja (USA, Connecticut állam, New Haven város, 1878. január 18.). Ezt követő 3 év múlva (1881-ben) Budapesten is üzembehelyezték Magyarország első telefonközpontját.

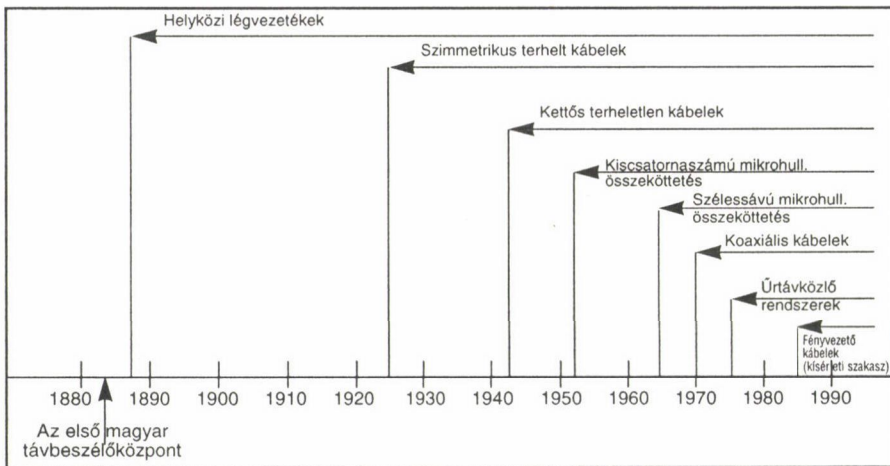
- Helyközi kapcsolásra az 1880-as évek végén fejlesztettek ki központot az Egyesült Államokban. Az első nemzetközi összeköttetésünket Budapest-Bécs között 1890. január 1-én helyezték üzemben.

- A világ első CB központja 1893 decemberében az USA Massachusetts állam, Sexington városában kezdte meg működését. Magyarországon 11 évvel később helyezték üzembe a Teréz központban az első CB központot.

² Jellemző, hogy a kábel csillapítása 3 dB/km volt. Ma már rendelkeznek 0,2 dB/km csillapítású kábelekkel is.

- Az első világháború miatt a további fejlesztések (rotary, félautomatikus rurál hálózat, crossbar) hazai telepítése rendre (késve) követte a világelsőket (relatív lemaradás). Ez a jelentős fáziskésés a második világháborút követő években megmaradt, sőt lemaradásunk az élvonaltól az 50-es évektől a 80-as évek végéig fokozódott (abszolút lemaradás, a telefonellátottság tekintetében a világranglistán egyre hátrébb kerültünk).

- Az 1990-es években nagy előrelépést tesz a magyar távközlési hálózat. A távközlés koncepciója célul tűzi ki, hogy Magyarország 1993. év végéig eléri az 1980-as évek európai telefonellátottsági átlagát, majd 2000-re megközelíti az EGK országainak átlagos mutatóját. A terv szerint a száz lakosra jutó fővonalak száma 17 év alatt megkétszereződik, így 1993-ban 35 fővonal, 2000-ben 55 fővonal, 2020-ban 73 fővonal jut 100 lakosra.



1. ábra: A magyar távkábel-hálózat fejlődése

A magyar fénytávközlés fejlesztése a rendszerváltás után

a) Optikai gerinchálózat (MATÁV Rt.)

A kísérleti időszak lezárását követően a MATÁV Rt. 3 éves hálózatfejlesztési terve keretében megkezdődött a gerinchálózati, körzet- és előfizetői optikai hálózat kiépítése. A megvalósítás üteme rendkívül gyors. 1992. április 1-ig elkészült a Hegyeshalom-Budapest optikai kábeles átviteli rendszer. 1993 közepéig a gerinchálózaton már mintegy 1000 km hosszúságú optikai rendszer üzemel. 1993 végéig kiépül a digitális hálózat mind az 56 csomópontját összekötő gerinchálózat, amelyből 2300 km optikai kábeles. Ezzel nemcsak arra nyílik lehetőség, hogy bármely primér terület csatlakozhassék az országos távközlési hálózathoz, hanem igen előnyös feltételeket nyújt a nemzetközi (Trans-Europa Line, North-South Line) digitális csatlakozások

kiépítéséhez is. (Ausztria, Szlovákia, Románia, Szerbia, Horvátország, Szlovénia és Ukrajna.)

Mindezeket figyelembe véve a MATÁV Rt. optikai távközlési gerinchálózata 1993 végére 2700 km-t tesz ki. A hálózat 20-40 optikai szálak kábelből épül és eleget tesz a következő 10-15 év alatt várható fejlődés követelményeinek. (Fenti, a kiépített hálózat hosszára vonatkozó adatok csak a gerinchálózatra vonatkoznak. Nem tartalmazza a megépült és megvalósítás alatt álló egyéb hálózatok adatait.)

Térségünkben a korszerű nemzetközi távközlési összeköttetések iránti igény egyre nő. A politikai változások lehetőséget teremtettek a kelet- és nyugat-európai országok közös távközlési összeköttetései létrehozására. Ez példa közös beruházással megvalósuló nemzetközi hálózat létrehozására.

A Trans Europe Line (TEL) első kiépítésben Frankfurt am Main, Varsó, Prága, Pozsony és Budapest között létesül. A résztvevők a megállapodás értelmében egyen-jóúak, közösen végzik a tervezést, mindegyik fél a saját területén épít, de közös az üzemvitel és azonosak a műszaki paraméterek. Az összeköttetés korszerű fényvezető kábelben valósul meg, alkalmas lesz a növekvő távközlési igények (távbeszélő-, adat- és szövegátvitel, mozgóképátvitel) kielégítésére. Nemzetközi jellegét fejezi ki, hogy ezideig 21 ország kívánt a rendszerben felhasználói jogot szerezni. Az építés 1992 tavaszán kezdődött el és 1993 decemberében üzembe lép. A vonalhossz 2031 km, a teljes kiépítettség 2005-ben éri el.

b) Privát hálózatok

- A MÁV különböző felhasználási célokkal (forgalmi, biztonsági, információs rendszer, távbeszélő hálózat) saját fénytávközlési rendszert hoz létre. Sajátossága, hogy a kábel nem a földben fut (mint a MATÁV gerinchálózati rendszere), hanem a meglévő oszlopokon kerül elhelyezésre. Ezzel a telepítés költségei jelentősen csökkenthetők.

További projektek: Miskolc-Nyékkládháza, Budapest optikai körgyűrű, Budapest-Miskolc, Szeged-Békéscsaba. Előkészületben van további öt projekt megvalósítása, amelynek hossza 600 km. Ezzel együtt mintegy 1000 km-re nő a MÁV fénytávközlési rendszere.

- A MOL Rt. és a Belügyminisztérium részére a Siemens különféle összeköttetéseket telepített. Ezek hossza nem jelentős.

A technikai színvonal elmaradásának fokozódása

Kao és Hockham 1966. évi találmánya bejelentését követő három év múlva gyártási technológia áll rendelkezésre. Az 1970-es években megkezdődik a gyártási kapacitások kiépítése. Az 1980-as években már rendkívül gyorsütemű fejlődés bontakozik ki. Mintegy 10-12 év telik el - ezidőben a legfejlettebb technikák, technológiák kereskedelmi korlátozás alá estek - és Magyarországon viszonylag gyors reagálással megindul a témakörrel kapcsolatos kutatás, majd az új ismeretek oktatása. Kísérleti vonalak épülnek, de sem az ipar (gyártás), sem a (Posta szolgáltatások) nem lépnek. Akkor, amikor a 80-as években rendre épülnek ki Európában és másutt az optikai

hálózatok, a magyar távközlési hálózat „érintetlen” marad attól. Csak a távközléspolitikai fordulat hoz változást.

A gap okainak felderítése rendkívül összetett kérdéskör, külön, önálló elemzést igényelne, itt csupán a leglényegesebbnek tartottakat emeljük ki. (A felsorolás logikai kapcsolatokat és nem fontossági sorrendet fejez ki.)

- A magyar gazdaságfejlesztés politikai koncepciójában a távközlés fejlesztése hosszú időn át sokadrangú kérdés volt. A centralizált gazdaság (politikai) vezetése külön hálózatokkal volt ellátva, s e hálózatba azok voltak bekapcsolva, akik a legfelső vezetés érintkezési körébe tartoztak, a gazdaság egyéb szereplői pedig kirekesztődtek. Az egyéb hálózatok szűkössége, adatátvitel, egyéb szolgáltatások fejlettsége elmaradott volt. Ebből, a telefonnal ellátott helyzetéből ítélte meg a vezetés a gazdasági fejlettségünköt messze elmaradó „telefonsűrűségünket”. Számos szakmai elemzés és kidolgozott hálózatfejlesztési koncepció ellenére - mivel a szakma nem tudott beletörődni a kialakult és a relatíve romló helyzetbe - a vezetés nem ismerte fel a távközlés gazdaságfejlődésre gyakorolt szerepét, jelentőségét.

- Ennek megfelelően nem is biztosították a távközlési hálózat és szolgáltatások fejlesztéséhez szükséges pénzügyi fedezetet.

- A nemzetközi kereskedelmi korlátozások hosszú időn át nem tették lehetővé a legfejlettebb technika és technológia megszerzését, ezért a távközlési berendezés gyártás döntően a hazai fejlesztésekre alapozódott (ahol ugyancsak érződött a kereskedelmi korlátozások hatása).

- Az importból származó telepített rendszerek - a mindenkori engedélyezésnek megfelelő - vegyes műszaki színvonalat képviseltek.

- A kutatásfinanszírozási rendszerben történő visszafogás, az innovációpolitika változása akkor következett be (1980-as évek első fele), amikor a távközlési hálózat fejlesztését gyorsítani kellett volna. Így a hazai fejlesztések eredményei nem biztosíthatták a nemzetközi lépéstartást. Az 1980-as évek második felére a kutató hálózat már jelentős potenciálvesztést szenvedett el.

- Amikor a kereskedelmi korlátozások részbeni oldása lehetővé tette a távközlési hálózat érdemi fejlesztésének - benne a fénytávközlési hálózat kiépítésének - megkezdését, még mindig nem a jelentőségének megfelelően és a kellő hangsúllyal került megítélésre a távközlés kérdése. A még mindig fennálló pénzügyi korlátok miatt csupán egy halvány elmozdulás történt.

- Nem valósult meg az optikai szál és az optikai kábel gyártására vonatkozó kezdeményezés sem. (A Borsodi Vegyi Kombinát, amely a szálát gyártotta volna, a teljes projekt megvalósítását saját forrásból nem tudta biztosítani, s külső forrás sem állt rendelkezésére a feladat megoldásához. A Magyar Kábelművekkel való együttműködés - amely a kábelgyártást végezte volna - nem jött létre. A Magyar Posta nem tudott garanciát biztosítani a hosszú távú megrendelésekre.)

A hálózatfejlesztés felgyorsulását (melynek kiemelt, meghatározó eleme a fénytávközlési hálózat kiépítése), a felzárkózási idő lerövidítését, a gap szűkítését - akkor, amikor a fejlett világ mérföldes lépésekkel halad - számos tényező segítette, a leglényegesebbek: a kereskedelmi korlátozások további oldása, a távközlési szervezet privatizációja és átalakulása és a pénzügyi fedezet megteremtése.

A privatizáció következtében a nagy nemzetközi cégek, gyártók jelen vannak és a tendereken keresztül közvetlenül részt vesznek az optikai hálózat kiépítésében.

A csúcstechnológia transzferálásához szükség van a fogadó fél magas színvonalú felkészültségére és felkészülésére. Magyarország a gyors fejlődést, lemaradásának részbeni behozását úgy tudta elérni, hogy fejlett mikrohullámú és koaxiális kábeles hálózattal rendelkezik. Itt több évtizedes üzemeltetési tapasztalatok állnak rendelkezésre. (Az európai tapasztalatok azt igazolják, hogy igazán ott volt gyors a fénytávközlés térhódítása, ahol az említett hagyományok megvoltak.)

A magyar fénytávközlési gerinchálózati rendszer létrehozásában meghatározó szerepe volt Horváth Pálnak, a MATÁV vezérigazgatójának, aki vállalta a rendszer megteremtésével járó kockázatot. Vezetése alatt magas színvonalú tanácsadókra és szakember gárdára támaszkodva dolgozták ki a realizálási tervet és megteremtették még a pénzügyi fedezetet.

- Paradoxonnak tűnik, de a távközlési hálózat kiépíthetlensége, az alacsony telefonsűrűség ugyancsak pozitív hatású volt. Ott, ahol már megvalósult a teljes ellátás (lásd pl. a magas telefonsűrűséggel jellemezhető Anglia esetét), a gazdasági megfontolások mérséklék (visszafogják) a meglévő hálózat fénytávközlési rendszerre való lecserélését. (Az Egyesült Államokban pl. ott, ahol kiépült hálózat volt, nem szüntették meg, nem vették fel a már korábban lefektetett kábeleket, hanem mellé helyezték a fénykábeleket.)

- Egy ugyancsak negatívnak tűnő körülmény az, hogy nincs magyar fényvezető szál, illetve kábelgyártás, úgy tűnik szintén kedvező hatású volt. (Az 1980-as évek elején még az a koncepció élt, hogy a hazai szál és kábel gyártásra alapozva kell megvalósítani a hálózatfejlesztést.) A fénytávközlési hálózat kiépítésében ma résztvevő nagy nemzetközi cégek (Siemens, Pirelli, Ericsson) saját fénykábel gyártással rendelkeznek és rendszerekben ezt alkalmazzák.

A MATÁV Rt. 1991-93-ig terjedő 3 éves hálózatfejlesztési koncepciójában meghatározó a fénytávközlési rendszerek aránya. Ezzel a rendszerfejlesztéssel Magyarország egy kb. 15 éves hátrányát hozza be. Az új beruházások lehetővé teszik, hogy a távközlési hálózat egy köztes technológiai fázist átlépjen. Közvetlenül a nyugat-európai hálózatfejlesztési programok után, nem nagy késéssel Magyarországon is megjelennek a legfejlettebb, integrált távközlési rendszerek.

A HAZAI FEJLESZTÉSPOLITIKA NÉHÁNY KÉRDÉSE

Mivel az esetek többségében nem választhatók szét a távközlés és ennek részét képező fénytávközlés problémái, ezért a kérdéskört itt mint távközlési problémahalmazt vizsgáljuk. Vizsgálatunkban ott teszünk különbséget közöttük, ahol a speciális jegyek ezt indokolják.

Az innováció sajátos jegyei a magyar távközlésben

- az üvegszál(fénytvávközlés) innováció egy olyan gazdasági környezetben valósul meg, amely magában hordozza a többévtizedes kielégítetlen távközlési szolgáltatások iránti keresletet. Ez a körülmény indokolja, hogy a nemzetközi gyakorlattal ellentétben e téren Magyarországon szívás és nem nyomás érvényesül.

- A távközlési szolgáltatások mértéke és minősége már a gazdaság fejlődésének, a nemzetközi kapcsolatrendszer fejlesztésének főkjévé vált, s napjainkra ez a gazdasági kérdésen túl politikai kérdés is. Ezért a gazdasági fejlődés feltételrendszerében a távközlés fejlesztésének primátusa van.

- A legfejlettebb (csúcs) technológiát alkalmazó nemzetközi vállalatok óriásira nőtt kapacitásaikkal képesek eleget tenni a dinamikusan bővülő igényeknek. A készség és a képesség kedvezően hat az egyes projektek megvalósítási ütemére. Mivel a magyar távközlési ipar ma nem tud maradéktalanul eleget tenni a felhasználói igényeknek, a hálózatfejlesztés az előbbi szereplőkkel valósítható meg. Így a modern magyar távközlési hálózat megteremtése a magyar távközlési ipar számottevő részvétele nélkül valósul meg.

- A magyar távközlési hálózat relatív fejletlensége, a nemzetközi színvonalhoz viszonyított mennyiségi és minőségi elmaradása lehetővé teszi egy köztes fejlődési fokozat (az 1980-as évek technológiai szintje) átlépését és a ma ismert legkorszerűbb rendszerek (köztük a fénytávközlés új fejlesztési eredményeinek) alkalmazását. Ha figyelembe vesszük, hogy a rendkívül tökeigényes hálózatépítés (különösen igaz ez a gerinchálózatra) több évtizedre meghatározza a szolgáltatások milyenségét, úgy kitüntetett szerepe van a választott technológiai szintnek.

- A legfejlettebb technika, technológia honosítása, telepítése követelményeivel számottevő hatást fejt ki a befogadó környezetben. Ilyenek például:

- Magasan kvalifikált mérnökök jelenlétét kívánja meg. E feltételnek eleget tud tenni felsőfokú képzési rendszerünk, amely korszerű ismeretekkel bocsátja útjukra fiatal mérnökeinket. Egyre nagyobb hangsúlyt kap képzésünkben az alapképzés, amely a rendkívül gyors fejlődés körülményei között készséget teremt az új ismeretek befogadására és alkalmazására. Mivel a számítógépek a napi feladatok végrehajtó eszközeivé váltak, nélkülözhetetlen a számítástechnikai és a közgazdasági ismeretek magas szintű oktatása és elsajátítása.

- Az új technológia új szemléletet kíván meg, a modern eszközök ismeretét, dinamikus hozzáállást, elhivatottságot, korszerű szervezési elvek alkalmazását. A gyakorlattal rendelkezők rugalmas képzési renddel megszerezhetik a szükséges kiegészítő ismereteket és kellő alkalmazkodó készséggel az új technika alkalmazásának alappilléreivé válhatnak. (Az ilyen jellegű képzés feltételei is megteremtődtek.)

- Bár a diffúzió ma intenzív, bizonyos gazdasági hatások a jövőben kedvezőtlenül befolyásolhatják azt. Magyarországon a távközlésben az átlagos megtérülés mintegy 20 évre tehető. (Létezik olyan álláspont, amely ezt 15-25 évben jelöli meg.) A már kiépített gerinchálózattal, kihasználatlan kapacitásokkal rendelkező országokban ez kb. 3 év. A közvetlen költségek fedezeti pontja (20 évre számított amortizációval) kb. 38 ezer Ft/év. Ezt meghaladó bevételt csak a közületi és a nyilvános telefonok hoznak, a lakástelefonok nem. Ugyanakkor a telefonok 70 százaléka lakás-, 28 százaléka közületi- és 2 százaléka nyilvános állomás.

A privatizáció és hatásai

A számos kérdéskör közül, amely ide kapcsolódik (idő és kidolgozottság hiányában) hármat emelünk ki, azt is csupán tézisszerűen. Ezek: a kereslet, a távközlés

szervezetei, és a nemzetközi nagyvállalatok (vegyesvállalatok) távközlési hálózat fejlesztésében betöltött szerepe.

A kereslet

A gazdasági fejlődés ütemének visszaesése, egyes területeken a teljesítmény abszolút csökkenése a gazdasági szervezetek jelentős átalakítását, méretének, felépítésének, funkcióinak megváltozását eredményezte. Ugyanakkor számos új vállalkozás, új funkciójú államigazgatási szervezet stb. jött létre. Míg az első tendencia inkább csökkentette a távközlési szolgáltatások iránti keresletet, addig a második erősen növelőleg hatott arra. (Ez nemcsak telefonigény.) A kereslet alakulására ugyancsak jelentős, nem elhanyagolható hatással van a „lakások” kielégítetlen telefonigénye. Bizonyos becslések szerint ma 1, mások szerint 1,3-1,4 millióra tehető azoknak a száma, akik telefonra várnak.

A valóságos keresletet azonban az az ár dönti el, amiért hozzá lehet jutni a telefonvonalhoz. Az igénylők eltérő áron juthatnak hozzá a telefonhoz. A MATÁV a keresletet az árak emelésével akarja a kínálattal összhangba hozni. A magas belépési díj elriaszthat igénylőket, amely a forgalom csökkenését, bevételkiesést eredményez.

A távközlés szervezetei

A privatizáció ellenére a MATÁV továbbra is megtartja (adottságaival, 23 000 fős tömegével) monopolhelyzetét. Erre a „túlsúlyra” más országokban is van példa. A British Telecom hasonlóan monopolhelyzetben volt Angliában. Amikor létrehozták a Mercury-t (amely ma a brit piac 10 százalékát fogja át és 90 százalék a B.T. kezében van), alapvető viselkedési, szolgáltatási, minőségi változáson ment át a British Telecom.

A MATÁV mellett a Magyar Államvasutak és a Magyar Villamos Művek Tröszt számottevő távközlési infrastruktúrával rendelkezik és jelentős távközlési forgalmat bonyolít le. A távközlési szektor szereplői még a Westel Kft. (Magyar Rádiótelefon Kft.), a Comex Budapesti Telefonalközponti Kft., a Please Adatátviteli Szolgáltató Kft., a Radiocontact Rádiós Adat- és Üzenetközvetítő Kft. A távközlés terén létrejövő új vállalkozások gyorsaságukkal, rugalmasságukkal, az alternatív megoldások felkínálásával a legjobb fizetőképes keresletet gyűjtik be.

A nemzetközi vállalatok szerepe a távközlési hálózat fejlesztésében

Mint a korábbiakban azt bemutattuk, a magyar távközlési hálózat fejlesztése a nemzetközi nagyvállalatok közreműködésével, rendszerszállításaik alapján történik. Nagy valószínűséggel a MATÁV által összefogott fejlesztés szállítója 1996-ig a Siemens és az Ericsson. A MÁV egyes tiszántúli fejlesztéseiben még részt vesz az Alcatel.

A fényvezető szál távközlési alkalmazása nem áll meg hazánkban sem a gerinchálózat kiépítésénél. A jelenlévő nemzetközi vállalatok felkészültek a távközlési hálózat következő fejlesztési fázisának végrehajtására: az előfizetői fénytávközlési hálózat kiépítésére. A megkezdett hálózatfejlesztési koncepció folytatásához szükséges a kormány tőke- és technológia-behozatal támogató politika, amennyiben a professzionális híradástechnikai ipar megítélése nem változik. A nemzetközi versenynek leginkább kitett iparágban (ilyen a távközlési ipar) az állami iparvállalatok az aktív kutatási háttér teljesítményének hiányában, az elmaradt fejlesztések következtében olyan mértékig leépültek, hogy termelésük a mai állapotában általában nem újítható meg.

Az, hogy a magyar fénytávközlési hálózat kiépítése a nemzetközi nagyvállalatok kezébe került, vannak kedvező és kedvezőtlen hatásai. Kedvező hatás, hogy

- a versenyeztetés révén megteremtődött a legkedvezőbb ajánlatok (műszaki-gazdasági-megvalósítási idő optimum) választásának lehetősége,
- biztosítható a magas műszaki színvonal, a magasabb hatékonyság, a szolgáltatások széles skálája, a fejlesztési eredmények jövőbeni illesztési lehetősége,
- biztosítható a nemzetközi kompatibilitás,
- a hálózatépítés gyorsan - a pénzügyi fedezettől függően - megvalósítható.

E tendencia a gazdaság termelő, kutató-fejlesztő szférája és a költségvetés szempontjából, elsősorban az alábbiak miatt kedvezőtlen :

- az ipar csak részfeladatokkal vesz részt a projektek megvalósításában. A meglévő termelőkapacitások kihasználatlanok, foglalkoztatási gondok vannak;
- a múltbeli korszerűtlen technológia konzerválása hatással van jövőbeni ajánlatok színvonalára, prognosztizálható a régi gyárak piaci esélyeinek további csökkenése;
- a távközlési ipar kapcsolódó (kooperáló) területein is elmarad a fejlesztés kényszere, illetve lehetősége;
- az értékesítés elmaradása a költségvetési bevételek csökkenését is jelenti;
- az ipar és a potenciális megrendelő, a szolgáltató szféra kutatási-fejlesztési megbízásai, saját fejlesztő tevékenysége ma olyannyira nem számottevő, hogy a kapacitások a lehetséges növekedés helyett visszafejlődnek (érdemi fejlesztés csupán egy-egy szűk sávban folyik), kizárva a saját forrásokra alapozott jövőbeni átfogó távközlési hálózatfejlesztés lehetőségeit. Így az egyetlen „választási” lehetőség - felfő - stabilizálódik.

Nem vállalkozhattunk e cikk keretében egy mindenre kiterjedő elemzésre, a diffúzió tárgykörének, a felismerhető empirikus összefüggéseknek teljességre törekvő bemutatására. Nem volt célunk a megváltozott és még napjainkban is változó viszonyok teljeskörű, beható vizsgálata sem. Szükségesnek tartjuk azonban a jövőben olyan vizsgálatok végzését, amelyek feltárják az új ismeretek létrejöttének, terjedésének, a gazdaság különböző folyamataiba való behatolásának, termékenyítő hatása kife-

jtésének körülményeit, illetve az ezek érvényesülését gátló tényezőket gazdaságunk változó viszonyai között.

Úgy gondoljuk - és ezt a fénytávközlés terjedésével kapcsolatos vizsgálatok is alátámasztják -, léteznek a magyar gazdaságban olyan területek, szűkebb sávok, amelyben az ipar egy-egy szervezeti egysége a sajátosságok, adottságok következtében sikeresen veheti fel a versenyt más nemzetközi cégekkel szemben.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Bánhidi Ferenc - Pap Zoltán:* A MATÁV hároméves fejlesztési programja. Magyar Távközlés. 1991. 9. sz.
- Beke-Martos Gábor:* A Siemens-Telefongyár a távközlési berendezések piacán. Híradástechnika. 1993. január
- Fodor István:* Új távközlési vegyesvállalat Közép-Kelet-Európában. Híradástechnika. 1993. június
- Dr. Gosztonyi Géza - Dr. Sallai Gyula:* (Szerk.) Költséghatékony rendszerek, hálózatok és szolgáltatások. Válogatás a 12. Nemzetközi Távközlésforgalmi Kongresszus anyagából. Távközlési Könyvkiadó Bp. 1990.
- Griliches, Z.:* Hybrid Corn: an Exploration in the Economics of Technical Change, Econometrica, 1957.
- Horváth Pál:* A MATÁV Rt. eredményei a hazai távközlési infrastruktúra fejlesztésében. Híradástechnika. 1993. június
- Husztly Gábor:* Magántelefontársaságok Magyarországon. Híradástechnika. 1993. január
- Kéki Ervin:* Kelet-Közép-Európa új távközlési kapcsolatai. Magyar Távközlés, 1992. 9. sz.
- Postamérnöki szolgálat második 50 éve (1938-1988). Főszerkesztő: dr. Lajtha György. Távközlési Könyvkiadó. Bp. 1991.
- Dr. Sallai Gyula* (szerzői munkaközösség): A távközlés tudományos helyzetképe '88. (MTA Távközlési Rendszerek Bizottsága). Híradástechnika 1989. 4-5. szám
- Dr. Sallai Gyula - Oprics György:* A magyar Távközlési Vállalat távközlésfejlesztési stratégiája 1993-ig. Magyar Távközlés. 1991. 9. szám.
- Szanyi Miklós:* Innovációkutatás napjaink nyugati gazdaságelméletében. Közgazdasági Szemle 1990. 3. szám

Helyzetelemzés az Ipargazdasági Bizottság tudományterületéről

A rendszerváltozás alapjaiban érintette az ipart: a tulajdonviszonyok, a vállalati méretstruktúra, az iparpolitika eszközrendszere gyökeresen megváltozott. Hasonlóan mélyen érintette a változás az iparral foglalkozó tudományterületeket is: a vállalati és ipargazdaságtant, a kapcsolódó vezetés-, szervezeti- és szervezéscséméletet. Ezek eddig példaképpen és összehasonlítási alapként tárgyalták a piacgazdasági jelenségeket, most középpontba kell hogy állítsák ezeket. Alapjaiban változott a kutatási bázis helyzete, a tudományos élet hazai és nemzetközi környezete is.

Az MTA Elnökségének kezdeményezésére a 70-es évektől számos tudományterületről készült helyzetelemzés - az ipargazdasági tudományterületről (az Ipargazdasági Bizottság gondozásában) 1975-ben. A jelzett változások önmagukban is friss elemzést tesznek szükségessé, az ipar súlyos helyzete és a tudományos élet gondjai pedig még inkább aláhúzzák ennek fontosságát. Az Ipargazdasági Bizottság ezért újabb helyzetelemzés készítéséről határozott, a következő tagolásban:

1. Az ipar helyzete, kutatási igények és feladatok
2. A tudományterület helyzete és fejlődési irányzatai
3. A kutatási bázis helyzete
4. Az oktatás, az ismeretek továbbadása
5. Könyv- és folyóiratkiadás, tudományos élet
6. Nemzetközi kapcsolatok.

A helyzetelemzést (az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium támogatásával) az alábbi munkabizottság készítette: Beck Tamás, Illés Mária, Papanek Gábor, Parányi György, Penyigey Krisztina, Román Zoltán, Török Ádám. Az alábbi összefoglalást - a Bizottság november 15-i ülésén, a tervezet vitája során elhangzott észrevételek figyelembe vételével - a munkabizottság vezetője, Román Zoltán szerkesztette.

1. AZ IPAR HELYZETE, KUTATÁSI IGÉNYEK ÉS FELADATOK

Az 1990-es évtized elején az egész térség arculatát alapjaiban módosító politikai változások után gazdaságunk, s iparunk helyzete egyaránt ellentmondásos. A gazdasági

folyamatokat egyrészt a piacváltás és a magántulajdon térnyerése, másrészt a termelés erőteljes csökkenése, a foglalkoztatás és a jövedelmezőség jelentős romlása jellemzi.

Az import liberalizálása, a vállalkozásalapítások felvirágzása és a decentralizációs folyamatok nyomán a piaci szereplők száma sokszorosára növekedett. A piaci verseny köre ezzel jelentősen bővült. A privatizáció és százezres nagyságrendű új magánvállalkozások színre lépésének eredményeképpen – nagyszámú állami vállalat gyors leépülésétől kísérve – az állami szektor részaránya számottevően csökkent. Az új kis- és középvállalatok azonban csak részlegesen tudják kompenzálni a nagyvállalatok leépülését. Az új vállalkozók körében ritka a növekedési törekvés, kevés a termelő beruházás (tőkehiány miatt is), a szakmai kiugrási szándék, növekszik az új cégek csődjének gyakorisága is.

A gazdaságban a politikai váltás nem tudta elhárítani a versenyképesség folyamatos romlását. Az 1990-es évek elején - a kelet-európai exportlehetőségek beszűkülése, illetve az importliberalizáció nyomán bekövetkezett belföldi piacvesztés hatására - a GDP csaknem 20 százalékkal, az ipari termelés pedig összességében egyharmadával visszaesett. A bányászat és a vegyipar mai teljesítménye a 3 évvel ezelőtinek kb. a kétharmada, a kohászaté, a gépiparé és a textiliparé pedig alig több, mint annak egyharmada. Egyes szakágazatokban, így a közlekedési eszköz gyártásban és a műszeriparban, a termelés alig haladja meg a korábbiak 20 százalékát. Évszázados hagyományokkal rendelkező termelési keresztszettek, cégek kerültek csődbe, felszámolásra. A válság, s az ezzel párhuzamos tulajdonosváltás miatti bizonytalanság következményeként a termelésbe befektetett tőke széles körben leértékelődött. A munkanélküliség nemzetközi összehasonlításban is magassá, s alapvető társadalmi feszültségek forrásává vált.

A helyzet gyors javulását nem várhatjuk. A gazdaságkutató intézetek előrejelzése szerint a következő néhány évre mind a gazdaság egészében, mind az iparban hullámozó, stagnáláshoz közeli teljesítmények valószínűsíthetők. Bár a kisvállalatok várhatóan tovább növelik teljesítményüket, a nehezen előrelátható csődperspektívák miatt még az sem biztos, hogy a visszaesés az ipar egészében már teljesen megállt s a várt élénkülés beindul, számottevő és tartós lesz. A szakértők többsége szerint hosszabb távon sincs sok esélye egy „magyar csodának”, a gazdaság (a GDP) évi 3-4 százalékos meghaladó, nemzetközi összehasonlításban közepesnél magasabb növekedésének. A jelen helyzetben ugyanis kevésbé remélhetjük, hogy sikerül gyors áttörést elérnünk a szomszédainkkal folytatott mélypontra levő kereskedelembe, és Nyugat-Európában gyenge versenyképességünkkel jelentősen bővíthetjük exportunkat. Ha az évtized második felére évi 3-4 százalékos fejlődést feltételezünk, gazdaságunk összteljesítménye az ezredfordulóig kb. annyit javul, mint amennyit az elmúlt néhány évben romlott, s az 1989-es szint közelében alakul majd.

A modernizáció (a K+F, a beruházások) jelenlegi erőtlensége miatt az előrejelzések többsége az iparra további arányvesztést valószínűsít. Ezt csak akkor lehet egészében a posztindusztriális fázis felé tett pozitív lépésként értékelni, ha a jövőbeli fejlődésünkhöz elégséges „motor” jön létre a szolgáltatási szférában. A fejlett országok többsége ugyanis az ipar „húzó hatása” révén érte el jelenlegi teljesítményszintjét, s a posztindusztriális fázis, az ipar GDP részarányának csökkenése azután általában ezt követően párosult a korábbiaknál lassúbb növekedéssel.

Tapasztalataink alapján persze minden prognózt nagy óvatossággal kell kezel-nünk, az adott esetben pedig azt kell keresnünk: hogyan tudnánk kedvezőbbre fordí-tani e tendenciákat, lerövidíteni e nehéznek és hosszúnak ígérkező átalakulási folya-matot, meggyorsítani az ipar talpraállását. Meggyőződésünk, hogy az ipargazdasági kutatások - a helyzet és a lehetőségek, az esélyek és a veszélyek mélyebb megis-merése, alternatívák kidolgozása - lényegesen segítheti ezt.

A fő kutatási feladatok adódnak az ipar helyzetéből és az átmenet jól ismert problémáiból, de erről egy szélesebb kutatói és intézményi kör véleményét is begyűjtöttük. Érdeklődésünkre többek között az Országgyűlés Gazdasági Bizottsága, 8 minisztérium és 4 országos hatáskörű intézmény jelölt meg fontosnak tartott kutatási témákat. Ezek az ipar és az iparvállalatok tevékenységének szinte minden lényeges problémáját érintik és találkoznak a kutatók és a kutatóhelyek törekvéseivel. Ahhoz azonban, hogy a kutatások a felhasználók konkrét kérdéseire keressék a választ és ezt empirikus vizsgálatokkal is megalapozzák, hiányoznak a pénzügyi források. Cím-szószerűen a leginkább kiemelt (nem intézmény-specifikus) igények a következő fő tématerületekre irányulnak:

- privatizáció,
- vállalati stratégia, válság- és csődkezelés,
- kis- és középvállalatok,
- EK integráció,
- versenyképesség fokozása,
- iparpolitika, az állam szerepe,
- K+F, műszaki fejlesztés,
- piaci struktúra és vállalati magatartás,
- regionális válságkezelés és fejlesztés,
- ágazati vizsgálatok.

Míg egyfelől pozitívan értékelhetjük, hogy egy igen széles intézményi kör fontosnak tartja e témák kutatását, ezek eredményei iránt fogadókészségét nyilvánítja, az a körülmény, hogy ehhez pénzügyi támogatást nem tud ígérni, kétséget támaszt e várakozások megvalósulása tekintetében. A kutatási bázis helyzetével foglalkozó 3. pontban visszatérünk e kérdésre.

2. A TUDOMÁNYTERÜLET HELYZETE ÉS FEJLŐDÉSI IRÁNYAI

Az iparral kapcsolatban ma már nemcsak az „ágazati irányítás”, hanem az ágazati szemlélet is nagyrészt a múlté. Ez a közgazdaságtudományban is tükröződik. A közgazdaságtan ágainak csoportosítása ma elsősorban azon alapul, hogy az egyik vagy másik tudományterület a gazdasági folyamatokat az információk aggregáltságá-nak milyen foka, s az általánosítás milyen igénye mellett vizsgálja. Mind az elméleti, mind a gyakorlathoz közelebb álló, „empirikus” munkákban a két fő irányt a makro- és a mikroökonomiai kutatások jelentik. Mellettük - jelentős részben éppen az ipargazdaságtani kutatásoknak köszönhetően - mindinkább polgárjogot kapnak

nemzetközileg is az ú.n. mezoszintű (ágazati és alágazati) vizsgálódások. Nagyobb teret nyer és felértékelődik az empirikus közgazdasági kutatás.

Az ipar- és az iparvállalati gazdaságtanban hagyományosan a mikro- és a mezoszintű kutatások állnak előtérben. A makroszintű kutatások döntően az iparpolitikai kérdések köré csoportosulnak, kapcsolódva sok ponton a közgazdaságtan más szakágaihoz és az általános gazdaságpolitikai kutatásokhoz. Az iparpolitika szemléletének szükségszerű átalakulása, az ágazati megközelítéssel szemben a „funkcionális” szempontok előtérbe kerülése elmosott több korábban merev határt, (például a pénzügytan és az ipargazdaságtan, vagy a külkereskedelem és az ipar gazdaságtana között). Az iparvállalati pénzügyeknek a vállalati magatartásra, a külkereskedelmi folyamatoknak (mindenekelőtt a liberalizálásnak) az iparvállalatok piaci pozícióira kifejtett növekvő hatása miatt az ipargazdaságtannak bizonyos mértékig integrálnia kell a pénzügytan és a külkereskedelem-gazdaságtan határterületeit. Elméleti indíttatású, hasonló integrálódási folyamatok mennek végbe más tudományágakkal is, például a privatizáció kapcsán a tulajdonjogok közgazdaságtanával, a vállalati magatartás kutatása kapcsán a gazdaságpszichológiával, a szervezet-elmélettel, stb.

A kutatási szemlélet, struktúra és gyakorlat fentiekben leírt átalakulása Magyarországon a nemzetközi tendenciákhoz hasonló de korántsem egyenletes sebességű. Csak a legutóbbi időben került előtérbe a vállalkozás és a kis- és középvállalatok, a piaci verseny, a tulajdonjogok és a privatizáció, a vállalati válságmenedzselés és több más olyan téma kutatása, amely a gazdasági rendszer átalakulásával, a magántulajdon térhódításával kiemelten fontossá vált. Ugyanakkor visszaszorul több hagyományos kutatási terület, mint például az ipar ágazati és alágazati struktúrájának az átalakulása, az iparfejlesztési prioritásokkal, súlypontokkal kapcsolatos elemzések, az iparfejlesztés piackonform eszköz- és irányítási rendszere. E kedvezőtlen változások kisebb-nagyobb mértékben olyan más fontos tématerületeket is érintenek (például az ipari K+F-fel kapcsolatos kutatások, a termelés- és munkaszervezés, a minőségirányítás, a vállalati állóeszköz- és munkaerőgazdálkodás kérdései), ahol Magyarországon nemzetközileg is számottevő kutatási hagyományok vannak és egyelőre a kutatói kapacitás rendelkezésre áll. Kevés a nemzetközi összehasonlítás, az igényes statisztikai elemzések elé az adathiány, a hazai statisztikai rendszer lassú adaptálása az új viszonyokhoz erős korlátokat állít.

A nemzetközi szinten az integrálódás irányába mutatnak az említettek mellett azok az összegező munkák is, amelyek egyfelől „az ipar gazdaságtana” vagy „az ipari szervezet elmélete” címmel gyűjtik egybe és foglalják rendszerbe az ipar, az iparpolitika, az ipari szervezet, az iparfejlődés általános kérdéseit, másfelől „vállalatgazdaságtan”, „az iparvállalat gazdaságtana” és más címeken (a német nyelvterületen többnyire „Betriebswirtschaftslehre”, az angol nyelvterületen „business economics”, „managerial economics” címen) a vállalatok/vállalkozások működésével és vezetésével kapcsolatos gazdaságtani ismereteket. E vonatkozásban természetesen sokféle - egymást kiegészítő, egymással versengző - irányzat és rendszerezés él egymás mellett.

A hasonló hazai törekvések - zömében az egyetemi oktatók részéről - elsősorban a vállalati gazdaságtan felé fordulnak. A piacgazdaság viszonyai között működő ipar gazdaságtanának és a döntően a struktúra-magatartás-teljesítmény paradigmára épülő ipari szervezet elméletnek reprezentáns hazai művei még váratnak magukra. Egyes

témák kutatásában a közös projektek, az örvendetesen gyarapodó nemzetközi együttműködés révén viszonylag gyorsan áramlanak hozzánk az új ismeretek, közelítések, módszerek. A rendszerbe foglalás, az e téren való bekapcsolódás a nemzetközi tudományos élet vérkeringésébe, a nemzetközileg is új tudományos eredmények azonban láthatóan hosszabb időt és kiemelkedő tehetségű személyiségeket igényelnek.

3. A KUTATÁSI BÁZIS HELYZETE

A Magyar Tudományos Akadémia 3 közgazdaságtudományi intézete közül az Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet fő profilja ipargazdasági kutatások folytatása. Vállalaton belüli, ágazati szintű és iparpolitikai kutatásokkal egyaránt foglalkozik, hangsúlyt helyezve a közelítések összekapcsolására is. A 80-as évek végétől az intézet kutatásaiban a vállalatgazdasági elemzések kapnak nagyobb hangsúlyt. Az intézet kutatásainak fő irányai jelenleg: az iparvállalatok magatartásának vizsgálata, vállalati és regionális válságmenedzselés, a nyugat-európai integrációhoz való kapcsolódás, az átmeneti időszak iparpolitikai eszköztára és intézményrendszere, az iparvédelem, a privatizáció speciális módszerei, a termékek és a termelés minőségstratégiája, az iparpolitika és a foglalkoztatáspolitikai kapcsolata.

Az elméleti és makroökonómiai kutatások bázisának tekintett Közgazdaságtudományi Intézet ipart is érintő fő kutatási irányai: a piacgazdaságba való átmenet kérdései, privatizáció, az állam szerepe a tulajdoni viszonyok átrendeződésében, a magángazdaság témyerése, külgazdaság-politika és -szabályozás, innováció, a munkaviszonyok átalakulása. A Világgazdasági Kutató Intézet ipargazdasági tárgyú kutatásai: az EK Társulási Megállapodás hatásai, a piacgazdaságba való átmenet külgazdasági teljesítménye és a vállalati menedzsment kérdései, a feldolgozó ipar szervezeti struktúrája, a privatizáció kelet-európai fejleményei.

Az akadémiai intézetek költségvetési támogatása egyre jobban csökken, az intézetek fokozódó mértékben vannak ráutalva hazai és külföldi pályázatokra, szerződéses kutatásokra. Ezt - nem könnyen - megpróbálják összhangba hozni eredeti (döntően alapkutatási) feladataikkal. Az intézetek közötti együttműködés jóval erősebb lehetne.

A nem-akadémiai közgazdasági kutatóintézetek közül korábban szinte mindegyik foglalkozott ipargazdasági témák kutatásával, de az elmúlt években ez a kutatóbázis jelentősen összezsugorodott. A korábban költségvetésből fedezett kutatóintézetek egy részét megszüntették (pl. Tervgazdasági Intézet), másik részük társasággá alakult (Gazdaságkutató Rt., KOPINT-DATORG Rt., Pénzügykutató Rt.) és az intézet nevében is megjelenő fő tevékenységükhöz közelálló témákban piaci megrendelések alapján dolgozik. A két utóbbi intézet szakértőinek nagyobb része tanácsadással, információszolgáltatással, privatizáció lebonyolításával, illetve piackutatással, a Gazdaságkutató Rt. ipar- és struktúrapolitikai kutatásokkal is foglalkozik. A korábban az Ipari Minisztériumhoz tartozó nagylétszámú Ipargazdasági Intézet megmaradt dolgozói az általuk létrehozott 3 új szervezetben (Ipargazdasági Intézet, Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. és Piacgazdaság Alapítvány) a tanácsadás mellett főképpen a tulajdonviszonyok és a privatizációs folyamat, külföldi befek-

tetések, iparpolitika, regionális fejlesztés, kis- és középvállalkozások témáiban vállalatnak kutatást. A privatizációval kapcsolatos kutatásokra új - az ÁVÜ-höz közelálló, a korábbi „háttér-intézetekre” emlékeztető - Privatizációs Kutatóintézet jött létre.

Az oktatási intézmények közül a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem 3 leginkább érintett tanszéke - az Alkalmazott Gazdaságtan, a Vállalatgazdaságtan és a Vezetési Szervezési tanszék - döntően vállalati szférát érintő kutatásokkal foglalkozik. Az Alkalmazott Gazdaságtan tanszék fő témái: a stratégiai, az innovációs és a szolgáltatási menedzsment, valamint a vezetési gazdaságtan. A vállalatgazdaságtan tanszék foglalkozik a vállalati gazdálkodás elméleti megalapozásával is. A Vezetési, Szervezési tanszék a technológia és stratégiai menedzsment, a szervezeti magatartás s a szervezettervezés kérdéseit vizsgálja. Természetesen fő profiljukhoz közelállóan az egyetem többi tanszéke is folytat az iparral kapcsolatos kutatásokat.

A pécsi Janus Pannonius Tudomány Egyetem Közgazdasági Karának tanszékein folyó ipargazdasági kutatások fő témái: a tulajdonviszonyok átalakulása, a privatizáció folyamata, termelés és stratégiai menedzsment. A JPTE Közgazdasági Kara és az MTA IVKI által közösen létrehozott Ipargazdaságtan tanszék fontos csatorna az intézeti kutatómunka eredményeinek közvetlen átadására az oktatásba. A többi egyetemen folyó ipart érintő kutatások zömében a tanácsadás szempontjából is keresettebb vezetési-szervezési témakörökre összpontosulnak. A Budapesti Műszaki Egyetem Ipari Menedzsment és Vállalkozásgazdaságtan tanszéke a projekt-, a minőség-, az emberi erőforrás-, az információs menedzsment, a vezetői döntések és a környezetgazdálkodás kérdéseit helyezi előtérbe. A Miskolci Egyetem Vállalatgazdasági tanszékén foglalkoznak a vállalkozások elméletével, a vállalati előrejelzésekkel és a vállalati tőkegazdálkodással is.

Az ipargazdasági kutatóbázis helyzetét egészében sajnálatos leépülés, nehezedő feltételek, a kutatói kapacitás számottevő zsugorodása jellemzi. A költségvetési források apadását a piaci források bővülése nem ellensúlyozza. Az elméleti, a kevésbé napi aktualitású témák, s a többéves, empirikus alátámasztást célul tűző kutatások finanszírozása szinte megoldhatatlan.

A rendszerváltáshoz kapcsolódó gazdasági átalakulás a vállalatoknál számos olyan egyedi megoldást kívánó átalakítási, privatizációs és válságmenedzselési problémát hozott felszínre, amely e kutatói- szakértői kör bevonását kívánta. Ezért az ipargazdaságtan számos kutatója - felkészültségének és ismeretanyagának gyors felértékelődése miatt - eltávozott a tudományos kutatás területéről, feladta kutatói állását vagy más esetekben - csekély fizetés mellett - ezt megtartotta ugyan, lényegében azonban szakértői munkát végez, nem vagy csak alig kutat. A hazai ipargazdasági bázist nemcsak a kutatók elvándorlása fenyegeti, hanem az is, hogy mind több kutatóműhely de facto tanácsadó céggé alakul át és korábban felhalmozott kutatási tapasztalatát nem újítja fel megfelelően.

A közgazdasági és ezen belül az ipargazdasági kutatások finanszírozásában egyre nagyobb szerephez jutnak a hazai és nemzetközi pályázati rendszerek. Az MTA kezdeményezésére 1986-ban bevezetett, a kiemelkedő tudományos eredményeket ígérő alapkutatások finanszírozását szolgáló OTKA pályázati rendszer 1991-től önálló intézményként működik, de továbbra is erősen támaszkodik az MTA hálózatra. Fontos szerepet tölt be az ipargazdasági kutatások finanszírozásában is (a tudományterületet érintő pályázatokat külön albizottság bírálja el).

Az 1991-ben befejeződött Ts-programok nyomán a kormányzati munka elősegítésére 1992-ben létrehozták az Országos Kiemelésű Társadalomtudományi Kutatások (OKTK) rendszerét. Az OKTK kiemelt kutatási főirányai közül elsősorban „A termelési, a foglalkoztatási és a tulajdoni szerkezet átalakulása a vállalati szférában, ennek gazdasági-társadalmi hatásai” c. kutatási irány keretében foglalkoznak ipargazdasági témákkal (iparpolitika, válságmenedzselés, privatizáció, innováció, az állam tulajdonosi szerepe).

Az OTKA és az OKTK pályázatok rendszere, a pályázati kiírás és a döntések eredményei nyilvánosak. Emellett számos egyéb olyan pályázati lehetőség is van, amelyet csak szűkebb kör ismer, sok esetben már a pályázat kiírása sem nyilvános, hanem „meghívásos”. A külföldi és nemzetközi finanszírozású pályázatok között mindegyik típus megtalálható. A kutatók Helyzetelemzéshez adott javaslataikban a pályázatok kiírásának, elfogadásának s eredményeik értékelésének sokkal nagyobb nyilvánosságát igénylik. Azt is szövé teszik, hogy a sokféle pályázatról nincs áttekintés, a pályázatok nem teszik lehetővé komplementer módon a legfontosabb témák elmélyült kutatását, a decentralizált finanszírozás jóval több kommunikációt, együttműködést tenne szükségessé.

Az Ipargazdasági Bizottság korábban néhány évenként összeírást készített a folyó és befejezett ipargazdasági kutatásokról, ezek publikált eredményeiről s ezt kötetek sorozatában közre is adta. A pénzforrásokért folyó versengés körülményei között a legtöbb információ a tudomány területén is adás-vétel tárgya. Ez nem kedvez egy ilyen törekvés felújításának, számos kutató mégis ajánlja ennek felújítását.

4. AZ OKTATÁS, AZ ISMERETEK TOVÁBBADÁSA

A piacgazdaságra való áttérés hatalmas, új feladatokat jelentett az oktatás számára is, egyfelől a tananyag átalakítását az iskolai-egyetemi oktatásban, másfelől piacgazdasági ismeretek nyújtását nagy tömegek számára.

A tananyag átalakítását két követelmény könnyítette meg. Egyrészt az a tény, hogy a piacgazdaság felé közeledő magyar gazdaság már a rendszerváltás előtt is sok ilyen ismeretet igényelt és az egyetemek igyekeztek ennek megfelelni. Másrészt a külföldi segítőkészség e téren valóban jelentős volt, nagyszámú meghívás, látogatás, előadások, közös programok formájában. A felsőoktatás tartalmilag és módszereiben mind közelebb kerül a fejlett piacgazdaságok gyakorlatához, minőségileg, színvonalát nézve azonos oktatási kör esetén ez természetesen hosszabb időt igényel.

Egyetemi szintű közgazdász-képzés a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen s a pécsi és a miskolci egyetem egy-egy karán folyik, a két (undergraduate és graduate) szint szétválasztásával. Vállalati- illetve ipargazdasági irányultságú képzést a BKE Gazdálkodási kara, a JPTE Közgazdaságtudományi kara, valamint a Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi kara nyújt. Természetesen a többi közgazdasági főiskolán, továbbá a műszaki egyetemeken is oktatják a vállalati gazdálkodás, vezetés és szervezés, és érintőlegesen az ipargazdaságtan egyéb kérdéseit is.

Míg a vállalati, gazdálkodási ismeretek oktatása mindenütt nagyobb teret kapott, az ágazati gazdaságtani tárgyakat az egyetemi reformok megszüntették vagy a perifériára szorították. A BKE-n az alapismereteket összefoglaló Vállalatgazdaságtan c.

tantárgy (a második évfolyamon, két féléves kurzusként) mindenki számára kötelező, oktatásához tankönyv és szöveggyűjtemény is megjelent. A Gazdálkodási kar hallgatói számára egységesen kötelezők még (az 1992)93-as tanterv szerint) a következő tantárgyak: gazdasági jog, gazdaságpolitika és irányítás, külgazdaságtan, pénzügytan, vezetés- és szervezés, világgazdaságtan, marketing, munkagazdaságtan, számvitel, stratégiai menedzsment, vállalati pénzügyek.

Az Ipargazdaságtan címmel oktatott (korábban három féléves) iparvállalati gazdaságtan tárgy 1 féléves terjedelműre szűkítve a választható tárgyak közé került s elnevezése a közeljövőben „A vezetés gazdaságtanára” (Managerial Economics) változik. Vita folyik arról, hogy szükség van-e egy felsőbb szinten oktandó, átfogó jellegű gazdálkodástani kurzusra is, amely integrálja és elmélyíti a gazdálkodás különböző funkcionális részterületeivel foglalkozó tantárgyakat s felkészít a problémák együtt-kezelésére, összefüggéseik gyors átlátására.

A JPTE Közgazdaságtudományi karának fő profilja alapvetően a mikro- (üzleti) orientációjú képzés. Itt alapozó szinten két átfogó jellegű kötelező vállalatgazdasági tantárgy szerepel: a 4. félévben „A vállalat és környezete”, az 5-6. félévben a „Vállalati tökegazdálkodás és finanszírozás” c. tárgy. A vállalati gazdálkodás különböző részterületeivel további kötelező jellegű és választható tárgyak foglalkoznak. Az ágazati gazdaságtanok, így az ipargazdaságtan itt is kikerült a kötelező tárgyak sorából. Felső szinten az ipar gazdasági kérdéseit átfogóan tárgyalja „Az ipar szerkezeti és piaci vetületei” c., két féléves (választható) tárgy.

A Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi karán jórészt ipari orientációjú képzés folyik. A kétlépcsős tanterv szerkezetében az elő lépcsőben (a 4., 5., 6. félévben) 3 féléves Vállalatgazdaságtan c. tárgy szerepel (a klasszikus ipar- és vállalatgazdasági témakörökkel), ehhez kapcsolódik a Prognosztika és a vállalati informatika c. tantárgy. A második lépcsőben ezekre - és természetesen a tantervben szereplő többi tárgyra - épül a Vállalati stratégia és tervezés, a Vállalkozásgazdaságtan, valamint az Üzleti prognosztika c. tárgy.

Ezt az öröndetes sokszínűséget az eltérő megnevezések mellett még tartalmi különbségek is erősítik. A hazai oktatók a külföldi partnerektől sokféle impulzust kapnak, bizonyos fókig ez is alakítja a programokat. A piacgazdaság igényeinek megfelelően nagyobb teret nyernek a vállalkozások, a kisvállalatok indításának és sajátosságainak kérdései, de ezek beépítése a hagyományos vállalatgazdasági, vezetési-szervezési tárgyakba (amelyek korábban teljesen az állami nagyvállalatok példájára épültek) még várat magára. Sajnálatos, hogy a piacgazdaságokban is oktatott ipargazdaságtannak és ipari szervezet elméletnek (e kétféle elnevezés gyakran közel azonos tartalmat takar) még nem akadt itt-tartózkodó külföldi reprezentánsa és elismert hazai követője.

A közgazdasági felsőoktatás hazai intézményei újabban együttműködnek közös tantervi irányelvek, egy 2000-ig előre tekintő koncepció kialakításában, közös diploma- és egyben akreditációs feltételek meghatározásában. Az egyetemi-kutatóintézeti kapcsolatok újszerű, ígéretes példája a JPTE Közgazdaságtudományi kara és a MTA-IVKI által közösen létrehozott Ipargazdaságtan tanszék. Hasonló példa intézményes együttműködésre nemigen található. Egyes kutatókat meghívunk előadásra, vitákra, de a tananyag átforgalmazásának ebben a rendkívül fontos időszakában szervezettebb közös munkára lenne szükség. Ebben szélesebb szakértői körnek, az Ipargazdasági

Bizottságnak is nagyobb szerepet kellene kapnia. Várható, hogy az akadémiai törvény elfogadása után (ez a tudományos minősítés rendszerében is változásokat irányoz elő), a kérdés napirendre kerülhet.

A vállalatgazdasági ismeretek (és középpontjukban a vállalkozások kérdései) a középfokú oktatásban és a szakmai képzéshez társítva szintén egyre nagyobb helyet kapnak. A sok új ezirányú (esetenként külföldről is támogatott) kezdeményezés eredményeinek áttekintése, tapasztalataik összegezése hasznosan segíthetné a további munkát ebben az irányban. A felnőttek át- és továbbképzésében ugyancsak jelentős súllyal szerepelnek a piac- és vállalatgazdasági és vállalkozási ismeretek. Az ilyen tanfolyamok többségét a piactudományokhoz hasonlóan nyereségre dolgozó vállalkozások szervezik, ezek kamarai formában már maguk is szükségét érzik bizonyos követelményszintek megszabásának és betartásuk ellenőrzésének. E területre sok külföldi támogatás (és jó vagy kevésbé jó külföldi előadó) is áramlik. Szerencsére ma már fokozódó mértékben figyelembe veszik a tényleges igényeket és mondanivalójukat adaptálják a magyar viszonyokhoz. A vállalkozók képzését alapítványok is támogatják, esetenként jelentős hazai és nemzetközi pénzügyi forrásokkal. Itt is szükség lenne nagyobb nyilvánosságra és időről-időre egy-egy alaposabb, objektív felmérésre a támogatások hasznosulásáról, hatékonyságáról.

5. KÖNYV- ÉS FOLYÓIRATKIADÁS, TUDOMÁNYOS ÉLET

A tudományos könyv- és folyóirat kiadás az átalakulás ezen éveiben igen nehéz helyzetbe került. A központi támogatások túlnyomó része elapadt, szerepüket nyereséget ígérő vállalkozások, önzetlen vagy reklámcélu szponzorok csak kis mértékben vették át. Az ipar- és különösen a vállalatgazdaságtan, a vezetés-, szervezés- és szervezettelmélet a gyakorlattal való szorosabb kapcsolódás folytán tulajdonképpen viszonylag kedvezőbb helyzetben van, tudományos igényű munkák megjelenésének azonban a témákban is kevés esélye van.

Egy összeállítás az utóbbi három évben (1990-1992) megjelent (tág értelemben vett) ipargazdasági tárgyú könyvekről azt mutatta, hogy az összesen 47 műből 21-21 foglalkozik a privatizációval és vállalati gazdaságtannal s mindössze 5 az ipar, az iparfejlesztés, az iparstruktúra általánosabb kérdéseivel. A szakterület legjelentősebb kiadója, a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó 1993. I. félévi kínálatában egyetlen ipargazdasági tárgyú könyv sincsen, ilyen kiadását legtöbbször csak külső pénzügyi fedezet esetén vállalja. Ugyanez mondható el az MTA Gazdaság- és Jogtudományok Osztályának könyvtervéről, az Akadémiai Kiadóról is. E kiadó hosszú éveket át megjelentette az Ipargazdasági Értekezéseket, az Ipargazdasági Bizottság tanulmányosorozatát, anyagi fedezet híján azonban megszüntette ezt.

Maguk a kutatóintézetek is csak ritkábban és szűkebb kör számára publikálják könyvkiadásra nem szánt tanulmányaikat. Ennek részben pénzhiány az oka, részben az a körülmény, hogy megbízások alapján végzett munkájuk eredményeit csak megrendelőiknek kívánják prezentálni.

A nagy érdeklődésre számot tartó könyvek természetesen könnyebben találhatnak vállalkozó kiadóra, de igényes tudományos munkák ritkán kerülnek ebbe a kategóriába. Emellett a tudományos könyvek iránt az egyéni és intézményi vásárlókról is jelen-

tősen csökkent. Változás e téren is csak a gazdaság helyzetének általános javulásától várható. Néhány lehetőséggel azonban addig is jobban kellene élni. Így például a különböző pályázatok keretében a publikáláshoz is lehet támogatást kérni, ezzel a kutatóknak jobban kellene élni s az ilyen igényt a pályázatok elbírálásánál preferálni kellene. E körülmények között megnő a tudományos folyóiratok szerepe, amit a figyelem felkeltésével és rövid közlemények, rezümék közreadásával tehetnek, továbbá az olyan összeírások is, amelyek korábban az Ipargazdasági Bizottság munkájának részét képezték.

A gazdasági kérdésekkel (is) foglalkozó hetilapok és folyóiratok száma örvéndesen gyarapodott, de a tudományos folyóiratok nagy gondokkal küzdenek. Ipar- és vállalatgazdasági témájú cikkeknek sok folyóirat ad helyet, persze a gyakorlatias, népszerűsítő írásokat részesítve előnyben. A tudományterület ápolását vállaló Ipargazdasági Szemle, az akadémiai bázisintézet közel negyedszázada megjelenő (újabbán Struktúrák, Szervezetek, Stratégiák címet is viselő) folyóirata hazai és külföldi szerzőktől nagy érdeklődésre számot tartó cikkeket közöl, a tudományos élettről (pl. nemzetközi konferenciákról, az Ipargazdasági Bizottság tevékenységéről) azonban nem ad híreket a korábbi rendszerességgel. Előfizetőinek alacsony száma miatt értékes mondanivalója viszonylag szűk körhöz jut el. Célszerű lenne a folyóirat korábbi jellegét megerősíteni s a tudományterület művelői részére kedvezményes előfizetési lehetőséget biztosítani.

Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium kettős profiljának megfelelően közread egy Ipari Szemlét és egy Kereskedelmi Szemlét. E két folyóirat szélesebb körhöz jut el és - a hirdetések révén is - kedvezőbb pénzügyi helyzetben van. Az Ipari Szemle friss információk és gyakorlatias írások mellett elvibb és nemzetközi kitekintésű cikkeknek is helyet ad. Ezért feltehetően kedvezően fogadna egy olyan kezdeményezést is, hogy a folyóirat számai néhány oldalt az ipart érintő hazai és nemzetközi tudományos élet híreinek, közleményeinek is szenteljenek.

Ha a tudományos élet egyéb területeit nézzük, ma ezeket is sokszínűség jellemzi. Az igen nagy számú, de (talán ezért is) többnyire viszonylag kis részvételű, gyakran üzleti vagy politikai indíttatású rendezvények mellett igazi visszhangot kiváltó vitára ritkábban kerül sor. Magasabb minőségi követelmények számonkérésével, élesebb kritikai hangvétellel a tudományos minősítések, konferenciák alkalmából, recenziókban ritkán találkozunk. A kritikai szellemet (hasonlóan a többi tudományterülethez) itt is erősíteni kellene a tudományos közösségen belül. Az ipar munkájával leginkább foglalkozó Ipari és Kereskedelmi Minisztériummal az Ipargazdasági Bizottságnak élő kapcsolata van, a Bizottság több alkalommal megvitatta, véleményezte az IKM koncepció-tervezeteit. A kutatók igénylik, hogy kritikus kérdéseket érintő, stratégiai döntésekhez a gazdaság- és iparvezetés nagyobb rendszerességgel hasznosítsa tapasztalataikat, következtetéseiket, az Ipargazdasági Bizottságnak, mint független tudományos testületnek az állásfoglalását.

Az Ipargazdasági Bizottság jelentése 1990-92. évi tevékenységéről arról adhatott számot, hogy az erre a ciklusra előirányzott fő célkitűzéseit megvalósította. A Bizottságot a szakma elfogadja a tudományterület centrumának. Ahhoz azonban - mint a jelentés írja -, hogy ezt a szerepét nagyobb hatásfokkal tölthesse be, legalábbis szerény saját pénzügyi alappal is rendelkeznie kellene. Ez segítené a Bizottság olyan, mindig komoly visszhangot kapó nagyobb rendezvényeinek szervezését is, mint az

1990. évi Ipar- és Vállalatgazdasági Tudományos Konferencia, az 1992. évi „A privatizációs folyamat az iparban” c. műhelyvita. A Bizottság hasonló rendezvényekre a jövőben is szükség lenne. Esetenként ezt együtt szervezhetné az ipar körében működő más szervezetekkel, mindenképp a közöttük legaktívabb Magyar Közgazdasági Társaság Ipari Szakosztályával.

6. NEMZETKÖZI KAPCSOLATOK

Tudományterületünk nemzetközi kapcsolataiban a rendszerváltás néhány lényeges változást hozott, de talán kevesebbet, mint a többi közép-kelet-európai országban. A magyar kutatók ugyanis már a 80-as években viszonylag nagy szabadságot élveztek mind gondolataik nyilvánosságát, publikálhatóságát, mind a külföldi utazásokat, a más, ezek között a tőkés országok kutatóival való kapcsolatok ápolását illetően. A változások egyrészt abban jelentkeztek, hogy a magyar gazdaságirányítási rendszer, a gazdasági reformtörekvések és eredmények elvesztették érdekességüket. A gazdasági rendszerek összehasonlításával foglalkozó könyvek, tankönyvek már csak gazdaságtörténeti témaként tárgyalják ezt, a volt szocialista országok átalakulásával foglalkozó frissebb tanulmányok pedig abból a szempontból, hogy a magyar gazdaságban - a sok egyéb tényező mellett - milyen hatása, szerepe van a korábban indított reformfolyamatnak.

A közgazdasági gondolkodásban és a kutatók közötti érintkezésben Magyarországnak fontos szerepe volt a Kelet és a Nyugat közötti közvetítésben. Hosszú ideig többnyire csak Magyarországon rendezett konferenciákon találkoztak nagyobb számban a két „tábor” közgazdász kutatói. A nemzetközi tudományos társaságokban kiemelkedően magas volt a magyar tudósok, kutatók részvétele és ez a vezető testületekben való szereplésben is megnyilvánult. Más tudományágak mellett érvényesült ez az ipar- és vállalatgazdaságtan területén is. Példa erre az Európai Ipargazdasági Kutatási Társaság (E.A.R.I.E.), a Készletgazdálkodási Társaság vagy az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja által rendezett Nemzetközi Ipargazdasági Konferenciák sorozata. Ezek a rendezvények a maguk területén és idején fontos kelet-nyugati találkozóknak számítottak.

Ez a különleges helyzetünk javarészből megszűnt. Különösen a lengyelek és a csehek kapcsolódtak be intenzíven a nemzetközi tudományos életbe. Kedvező pozícióra csak akkor tarthatunk igényt, ha ezt tudományos teljesítményünkkel vívjuk ki. Emellett - példaként - a jó gazdasági teljesítmény is kedvező hatású lenne. Erre tulajdonképpen az a körülmény, hogy a piacgazdasági gondolkodás a magyar közgazdászok, ipargazdászok, üzemgazdászok között 1968 óta fokozatosan mind erősebben gyökeret vert, ígéretes feltételeket teremt.

Kedvező feltételnek tekinthető, hogy a tudományos nemzetközi kapcsolatoknak minden korlátja megszűnt, a korábbiaknál több külföldi támogatáshoz és közös projektekben való részvételhez juthatunk. Különösen sok új lehetőség nyílt az egyetemek előtt. E pozitív hatásokat azonban más oldalról lényegesen rontja a kutatások hazai pénzügyi támogatásának gyors ütemű csökkenése, a kutatóhelyek rendkívül bizonytalan helyzete, a szerződéses megbízásos kutatásokra és az egyéni jövedelemkiegészítésre való ráutaltság erősödése. Ez nem kedvez az elmélyült kutatásnak, visz-

szafogja a kutatóhelyek együttműködési készségét és sokszor a kutatási eredmények publikálásának visszatartását is magával hozza. A piacgazdaságokban az ilyen jelenségek ellen hat, hogy mind a kutatói pályafutás, mind az egyes kutatóhelyek elismertsége és támogatottsága sokkal nagyobb mértékben függ az egyéni és intézeti publikációk számától és szakmai fogadtatásától. Várható, hogy e tényező a jövőben nálunk is lényegesen nagyobb szerepet fog játszani.

Veszített jelentőségéből a nemzetközi kapcsolatok intézményes akadémiai építése, támogatása, nagy mértékben csökkent az idegennyelvű folyóirat- és könyvkiadás támogatása. Természetesen a kiemelkedő színvonalú kisebb és nagyobb tanulmányok, könyvek külföldi megjelentetésének semmi akadálya - ha azok nemzetközi mércével érdemesek erre. E követelmények egészében pozitív hatásúak: nemcsak a színvonal általános emeléséhez járulhatnak hozzá, hanem ahhoz is, hogy a magyar kutatók jobban bekapcsolódjanak a tudományterület nemzetközi áramaiba. A korábbiakban ugyanis fő piacképes témáiknak elsősorban a magyar gazdaságirányítás, az ennek keretében folytatott iparpolitika és vállalati gazdálkodás sajátosságainak bemutatását tekintették.

A helyzetelemzés előkészítése során a megkérdezett kutatók közül sokan fölvetették, hogy célszerű lenne számbavenni, közzétenni és bizonyos mértékig központilag is koordinálni a tudományterületen létrejövő nemzetközi kapcsolatokat. Figyelembe véve azonban, hogy ezekhez legtöbbször komoly anyagi érdekek fűződnek, kevés a valószínűsége annak, hogy egy ilyen szándék a jelen körülmények között megfelelő támogatást kapna. Azt azonban el lehetne és kellene érni - természetesen a teljesség igénye nélkül -, hogy a fontosabb és sikeresebb nemzetközi szereplések, együttműködések és eredmények nyilvánosságot kapjanak.

A tájékozódásban, a kölcsönös tájékoztatásban fontos szerepet töltenek be a nemzetközi tudományos társaságok. Tudományterületünkön elsősorban az Európai Ipargazdasági Kutatási Társaság, s emellett a Gazdasági Összehasonlítások Európai Társasága és az Európai Közgazdasági Társaság lát el ilyen funkciót, nagy számú magyar taggal. A Társaságok munkájában, rendezvényein való részvétel egyfajta összehangolása hasznosnak látszana, hiszen például az EIKT legutóbbi éves konferenciájának programjába négy, privatizációval foglalkozó magyar előadás került, ráadásul ugyanazon szekcióülésre beosztva. Az EIKT esetében kézenfekvő lenne, hogy az MTA Ipargazdasági Bizottsága lásson el ilyen feladatot. Igazán akkor lenne ez gyümölcsöző, ha a konferenciákon való részvétel támogatásához, esetenként hazai rendezvények szervezéséhez, a magyar előadások közreadásához valamilyen pénzügyi forrás is rendelkezésre állna.

Egészében a tudományterület nemzetközi kapcsolatai kedvező irányban változtak. A nagyobb támogatás azonban megkönnyítené az átmenetet e téren is. A magyar tudomány, a magyar kutatók tekintélyének, szavuk nemzetközi súlyának növelése minden bizonnyal a magyar gazdaság és ipar számára bőségesen kifizetődne - a nemzetközi gazdasági kapcsolatok gyakorlati, üzleti vonatkozásaiban is.

ZÁRÓ MEGJEGYZÉSEK

Az Ipargazdasági Bizottság 1990-92. évi tevékenységéről szóló beszámolójában úgy látta: a kutatási potenciál a jelenleginél sokkal nagyobb mértékben lenne felhasználható ahhoz, hogy fékezzük és megállítsuk az ipar hanyatlását és előkészítsük talpraállítását, Európához való felzárkózását. A kormányzat, a gazdaság- és iparpolitikát formáló és megvalósító állami intézmények folyamatos konzultációkkal, megbízásokkal, a kutatóknak egyes intézkedések előkészítésébe, hatásvizsgálatába való bevonásával jóval megalapozottabbá és eredményesebbé tehetnék munkájukat. A kutatók és kutatások pénzügyi bizonytalansága és függősége az elmélyült kutatómunkához, az egészséges, kritikai szellemű tudományos élethez igen kedvezőtlen feltételeket teremt.

A helyzetelemzés megerősítette, részleteiben is megvilágította és alátámasztotta ezeket a megállapításokat. Az ipargazdasági kutatások és kutatóhelyek - a magyar tudományos élet egészéhez hasonlóan - kritikus helyzetben vannak és ez sürgős lépéseket követel. Vizsgálódásaink ugyanakkor több olyan lehetőségre is rámutattak, amelyekkel élve - az iparra s a tudományra ható általános belső és külső feltételek alakulásától függetlenül is - javíthatunk a mai helyzeten. Ehhez legfontosabbnak a tudományos közösség napi érdekeken túllépő összefogását, a nemzetközi tudományos életbe való szervezettebb bekapcsolódást, a hazai tudományos élet élénkítését és nagyobb nyilvánosságát látjuk.

Mindezek megvalósításáért főképpen az MTA Ipargazdasági Bizottságától várható eredményes fellépés. Ehhez adott fő ajánlásaink a következőkben foglalhatók össze:

1. A kutatás terén a kutatók és a felhasználók egymásra találását, valamint a kutatók közötti együttműködést segítsük elő

- a kutatóhelyek kínálatának és a felhasználók igényeinek időről-időre történő összegyűjtésével és közreadásával,

- a folyamatban lévő és befejezett kutatások és publikációk ismétlődő összeírásával és közreadásával,

- a pályázati rendszerek nyilvánosságának és komplementer jellegének előmozdításával,

- műhelyviták és nagyobb tudományos konferenciák rendezésének, anyaguk közreadásának folytatásával.

2. Az egyetemi oktatás korszerűsítését segítsük elő a programok és tananyagok magasabb követelményeket támasztó vitájába való bekapcsolódással, hangsúlyt helyezve szélesebb szakértői kör részvételének a külföldi példák és ismeretek erőteljesebb adaptálásának, az új közelítések és összegeзések (első helyen ezek között az ipari szervezet elmélet) átültetésének igényére.

3. A nemzetközi kapcsolatoknak, együttműködéseknek, ezek lehetőségeinek és eredményeinek biztosítsunk nagyobb nyilvánosságot, az Európai Ipargazdasági Kutatási Társaság rendezvényein és más programjaiban való magyar részvételt egyeztessük.

4. Mindezek érdekében megállapodás alapján rendszeresen vegyük igénybe az Ipargazdasági Szemle s az Ipari Szemle által teremthető nyilvánosságot, tájékoztatási és együttműködést serkentő lehetőségeket.

E törekvések megvalósítása pénzügyi források nélkül nem valósítható meg. E helyzetelemzést az Ipargazdasági Bizottság mandátumának lejártakor zárja. Következtetéseinek, javaslatainak mérlegelése és megvalósítása, ehhez a szükséges pénzügyi alap biztosítása a következő időszakra megválasztandó Bizottságra vár.

Inzelt Annamária

•

Egy japán nagyvállalat kutatási-fejlesztési szervezete

A japán gazdaság újabb korszakváltáshoz érkezett. Az óriás vállalatok globalizálása megkívánja, hogy a továbblépés, a stratégia-formálás érdekében vizsgálható legyen a vállalatok belső kutatási-fejlesztési és innovációs szervezete. Az egyik első ilyen munka három tokiói egyetem közös projektjeként Takubumi Hayashinak, a Ryoko egyetem professzorának a vezetésével, 1993-ban kezdődött el és néhány cég vállalta, hogy - az egyedi információk titkosságának egyidejű garantálásával - ismertetik a vállalatuknál működő rendszert.

A bemutatkozásra elsőként vállalkozó cég egy, a keiretsu (kereskedőház) rendszerbe tartozó, a piacon igen sikeres, óriásira nőtt leányvállalat volt, amelynek kutatási-fejlesztési (K+F) szervezetét, menedzsment rendszerét - a vállalat és az alkalmazásában álló előadó nevének a titkosságát megőrizve - ismertetem a Tokióban elhangzott előadás alapján.

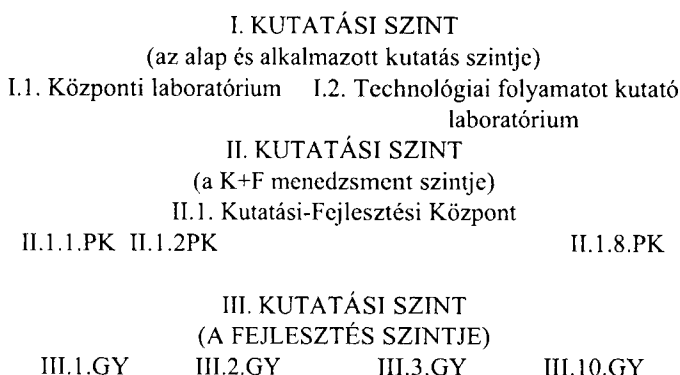
A szóbanforgó keiretsu tagvállalat profilja szerint a XX. század utolsó harmadában dinamikusan fejlődő műszaki kultúrájú ágazatába tartozik. Legfőbb versenytársai a Honeywell és a Siemens. Nagyságára jellemző az, hogy az 1992/1993-as gazdasági évben az éves forgalma 640 milliárd yen (hozzávetőleg 576 milliárd Ft) volt. 14000 alkalmazottja van és ebből 2000 fő dolgozik kutatói, illetve fejlesztői munkakörben.

A cégen belül három kutatási szint különíthető el a funkciójuk és a kutatás időhorizontja szerint (lásd 1. ábra).

A cég K+F alapjának nagyságáról, az árbevételből erre a célra elkülönítendő részből mindig a vállalati központ vezetése dönt. A cégnél a kilencvenes évek elején az eladások 6 %-át fordítják K+F tevékenység finanszírozására, míg a versenytársaik, az ágazatuk hasonlóan nagy cégei, 7-10 %-át költik erre a célra.

Az alap úgy képződik, hogy a II. és III. kutatási szint intézményei - a nyolc profit központ, illetve a tíz gyár - az éves árbevételének a vállalati központ által meghatározott százalékat évente befizetik abba. Ez az alap a felhasználhatósága szerint két nagy részre oszlik: a központi vezetés és a profit központok K+F finanszírozási alapjára. A kilencvenes évek elején a gyárak az árbevételük 2 %-át fizették a vállalati központ és 4 %-át a profit központ K+F alapjába.

1. ábra



PK = profit központ

GY = gyár

Az alapok felhasználása a szintek szerint különböző. A központi vezetés K+F alapjának 50 %-a az első szinthez tartozó kutatások finanszírozására szolgál, a másik 50 % pedig a vállalati központ kezdeményezésére végzett gyári K+F tevékenység finanszírozására.

AZ ELSŐ KUTATÁSI SZINT

A központi laboratórium az új termékek kifejlesztéséhez szükséges *alap- és alkalmazott kutatási tevékenységet* folytat. Az első kutatási szinttel kapcsolatos piaci célkitűzés az, hogy olyan új eredményeket érjenek el, amelyek lehetővé teszik a cég számára új piaci területek meghódítását, az értékesítés bővítését.

Kutatási témakörükbe a hardverek, a szoftverek és a farmverek kutatása is beletartozik. (A farmver a hardver és a szoftver közötti tudományterület, amelynek az informatika elkövetkező fejlődési korszakában egyre nagyobb jelentőséget tulajdonítanak. Például ilyen a számítógépbe történő beolvasásra alkalmas memória és annak kutatása). A kilencvenes években - terveik szerint - a K+F kiadások 6 %-a szolgálja a hardver, 40 %-a a szoftver és mintegy 50 %-a a farmver kutatásokat.

A leghosszabb kutatási periódus, ameddig a cég egy alapkutatási téma finanszírozására hajlandó/képes, az eddigi gyakorlat szerint 30 év, míg az átlagos finanszírozási idő 10 év az alap és alkalmazott témák esetében és ennyi idő alatt kell eljutni az alapkutatási eredménytől az üzemszerűen gyártható termék kifejlesztéséig.

A központi laboratóriumok munkarendje egyműszakos, az alapkutatással foglalkozók csak ezekben a laboratóriumokban végzik munkájukat. Azok a kutatók, akik az alkalmazott kutatásra koncentrálnak, a kutatási eredmény megszületéséig itt dolgoznak, majd az üzemszerű gyártás tervezési szakaszában a központi laboratórium-ból átkerülnek az alkalmazó gyár fejlesztő részlegébe és egészen addig itt dolgoznak, amíg az új termék, illetve technológia sikeres bevezetése megtörténik, ezután rendszerint visszatérnek a kutató központba. (A gyári fejlesztő részleghez kerülés nemcsak a

többműszakos munkarend vállalásának kötelezettségét jelenti, hanem gyakran költözködéssel is jár, mivel a gyárak ritkán találhatók ugyanazon a településen, abban a régióban, ahol a kutatólaboratórium.)

A MÁSODIK KUTATÁSI SZINT

A kutatási-fejlesztési központ feladata a cég egésze és egyes gyárai műszaki fejlődésének elősegítése, amely funkcióját profit központként működve tölti be. A második szinttel kapcsolatos piaci célkitűzés az, hogy az új eredmények, az adott piaci szegmensekben a régi vevők megtartása mellett segítsék elő a piaci részesedés növelését.

Jelenleg nyolc profit központja van a cégnek és közülük legalább eggyel minden gyár együttműködik. Egy-egy gyárnak több profitközponttal is lehet egyidejűleg kapcsolata. A leggazdaságosabban együtt gyártható termékek ugyanis, nem biztos, hogy azonos hálózaton kersztül, hasonló vevőkört megcélózva stb. együtt értékesíthetők a legeredményesebben, mivel eltérő a termelés és a piac logikája.

A profitközpontok műszaki divíziójának egyik kulcsfeladata a kutatási és fejlesztési információk együttes gyűjtése és továbbítása a gyáraknak a versenytársakról, a megcélózható piaci részekről, a szakma és a rokonszakmák várható fejlődési irányairól stb.

Az összegyűjtött információk alapján a K+F témák egy részét a profitközpontok fogalmazzák meg. Így az I. kutatási szint számára is javasolnak bizonyos kutatóterületeket. (Az első szint kutatási kistérségeit nem a profitközpontok jelölik ki).

A profitközpont dönti el azt, hogy az egyes gyárak milyen arányban részesednek a cég kutatási-fejlesztési alapjából. Emellett feladatkörükbe tartozik az egyes gyári K+F témák menedzselése, valamint a fejlesztésekkel kapcsolatos környezeti, műszaki stb. hatások elő- és utóvizsgálatainak elvégzése.

Az elővizsgálatok célja az, hogy a kutatási terv alapján már előrebecsülhető hatások vizsgálata megtörténjen, hogy ne kezdjenek bele, illetve ne folytassanak olyan költséges kutatásokat, amelyek eredményei gyakorlati hasznosításának előreláthatóak a negatív hatásai, vagy időben módosítsák a kutatási tervet a várható negatív hatások mérséklése, kiküszöbölése érdekében.

A kutatási eredmény megszületése utáni hatásvizsgálatok három témakörre koncentrálnak:

- műszaki eredmények és hatásuk (az új beruházások megkezdése előtt az új technológia várható környezeti, ergonómiai stb. hatásainak vizsgálata),
- az új műszaki eredmények alkalmazásának várható hatása a vállalat profitrátájának alakulására,
- szabadalmazhatóság.

A HARMADIK KUTATÁSI SZINT

Minden gyárnak megvan a saját termékfejlesztő és tervező csoportja, amelyek a gyárak részlegeiként működnek. (Az itt dolgozó fejlesztők a gyári munkarend szerint dolgoznak.)

A harmadik szinttel kapcsolatos piaci célkitűzés az, hogy a termékek javuló minőségével és javuló szolgáltatásaikkal biztosítsák a meglévő piacok megőrzését.

Ezek a divíziók felelősek a kutatási eredmények hasznosításáért, azaz a kutatási eredmények alapján az üzemi méretben gyártható termék kifejlesztéséért, a termékek folyamatos tökéletesítéséért, az eredményeknek a gyári termelésbe való bevezetéséért.

A gyári fejlesztési részlegek elsősorban a termék minőségének, a szállítás módjának javításával, az előállítási költségek csökkentésével összefüggő kutatási és fejlesztési tevékenységgel, továbbá a minőség tesztelésével foglalkoznak. Az előbbiekben felsoroltak alkotják a gyári minőségi körök tevékenységének legfontosabb témáit.

A gyártási technológia fejlesztése elsősorban az I. szinthez tartozó, a technológiai folyamatokat kutató laboratórium feladata, ami nem zárja ki azt, hogy gyári szintről időről-időre új technológiák kikísérletezését kezdeményezzék. Sőt a gyárak egy része maga valósítja meg a kis változásokat jelentő technológiai fejlesztéseket, mivel az általuk már gyártott termék esetében spirálszerűen fonódik egymásba a termék és a technológia továbbfejlesztése.

Míg a harmadik kutatási szint számos szálon keresztül függ a másodiktól, az első független attól, azaz a rövid távú profitérdekeknek (a szélsőséges helyzetektől eltekintve) nincs a tevékenységüket befolyásoló szerepe.

Ez a szervezeti struktúra az elmúlt évtizedben jól szolgálta a cég versenyképességének javítását, piaci térhódítását. Most mégis úgy gondolják, hogy néhány éven belül váltaniuk kell. Ezért a K+F szervezet kutatás alanyaként közreműködő többi vállalathoz hasonlóan arra számítanak, hogy a projekt megvalósítása során, a különböző cégek eltérő rendszereit összegyűjtő és elemző kutató professzoroktól majd számos ötletet kapnak a kutatási-fejlesztési menedzsment megújításához, a cégük innovációs és diffúziós képességének javításához. Ez a felismerés ma még nem jelenti azt, hogy finanszíroznák is a K+F szervezet és menedzsment kutatását, de fontos áttörés, hogy már hajlandóak annak alanyaivá válni. A finanszírozó, mint számos más kutatási kezdeményezés esetében is, az állam.

Lakatos Béla

•

Innováció és K+F a vegyesvállalatoknál

Magyarország jövőbeli csatlakozása az Európai Unióhoz, majd teljes integrálódása a szervezetbe, számos politikai és gazdasági feltétel teljesítésétől, illetve az ezek megvalósításához szükséges kezdeti lépésektől függ.

A szélesebb értelemben vett gazdasági feltételek egyike a magyar gazdaság általános technikai-technológiai színvonala. Valóságos és egyenrangú együttműködés e tekintetben csakis akkor képzelhető el, ha a partnerek között - mind makro-, mind mikroszinten - többé-kevésbé azonos, vagy legalább egymásét megközelítő és kielégítő a műszaki színvonal. Közismert, hogy a magyar vállalatok egy része és az Európai Unió tagországainak vállalatai, közöttük multinacionális cégek között hosszú idő (egyes esetekben több évtized) óta és különböző formában létező kooperációk működnek. A kooperációk magyar résztvevői bár rendelkeznek a külföldi fél által megkívánt technikai-technológiai követelményekkel, ideértve a kutatás-fejlesztési és szakmai képzettségbeli kapacitást is, amely sok esetben döntő tényezője az együttműködés hatékony megvalósításának, az esetek többségében azonban ezek nem azonos, vagy közel azonos technikai-technológiai színvonal kifejezői. Az együttműködésben jellemzően az idegen partner játszik technikailag-technológiailag domináns szerepet, míg a magyar fél számára inkább a munkaintenzív fázisok, a kevésbé érzékeny gyártási szakaszok jutnak. A sok éves tapasztalatok azonban arról is tanúskodnak, hogy a magyar fél szellemi-technológiai hozzájárulása fokozatosan javítható és az együttműködés tartalmilag magasabb rendűvé, egyes esetekben teljesen egyenrangúvá válhat.

Ezt a külföldi részvételű privatizációs folyamat tapasztalata is alátámasztja, melyben a külföldi befektetők érdeklődése - különösen a hosszú távú stratégiai érdekelttség esetében - a műszakilag felkészült(ebb) vállalatok irányában mutatkozik. Ezeknél van meg az a lehetőség, hogy egyrészt viszonylag korlátozott mértékű fejlesztéssel gyors eredményt érjenek el, másrészt ezekre alapozva határozhatják meg távlati fejlesztési terveiket. A mikroszinten megvalósuló (tömeges) vállalati együttműködések mintegy alulról alakítják ki azokat a körülményeket, amelyek végül a szükséges makroszintű (jogi, gazdaságpolitikai, pénzügyi) követelmények teljesítését mintegy kikényszerítik.

A rendszerváltás jobb makrokörnyezetet, politikai jogi feltételeket teremtett ugyan a fejlődéshez, de önmagában nem célozhatta meg a fejlettségi különbségek megszüntetését, a gazdasági fejlettség élvonalában járó piacgazdaságú országokhoz

rövid időn belül történő felzárkózást. A magyar gazdaságpolitika leginkább a nemzetközi környezethez való megfelelő alkalmazkodást segítheti elő. A fejlesztés, a színvonalbeli különbség folyamatos csökkentése vállalati kategória, mely megfelelő iparpolitikai koncepció keretében mehet végbe a leghatékonyabban. Azonban az is kétségtelen tény, hogy a piacgazdaság körülményei között vállalati érdekből el is maradhat ettől, sőt végső soron ellentmondásba is kerülhet vele. Kockázata természetesen megnövekszik az iparpolitikai koncepció teljesítéséhez fűzött (esetleges) előnyök, kedvezmények elvesztésével.

Az egyes országok nemzetgazdasága technikai színvonalának fokozatos szinkronizálása még a nagyjából azonos színvonalúak számára is hosszantartó és igen jelentős anyagi eszközöket igénylő folyamat. A szűk értelemben vett technika és technológia mellett, melyek - néhány nagy nemzetközi vagy nemzeti projekt kivételével - általában vállalati kategóriát jelentenek, olyan kérdések válnak megoldásra, mint a szellemi tulajdon védelmének biztosítása, a nemzeti szabványok nemzetköziesítése, a minőségellenőrzési rendszer egységesítése, a vitás kérdések elintézésének szabályozása, a nemzetközi kereskedelem okmányainak harmonizálása, stb. stb. De megoldásra vár ebben a keretben pl. nemzetközi információs rendszer(ek) létrehozása, a szakképzés azonos szintjének biztosítása, a diplomák kölcsönös elismerése, hogy csak néhányat emeljünk ki a feladatok közül.

Az Unióhoz tartozó és a csatlakozáshoz legközelebb álló európai országok között már évek óta folynak a problémák megoldását célzó tárgyalások és munkálatok. (A Közös Piac többszáz egységesítést igénylő témát jelölt meg, mint az integráció előfeltételét.)

Az 1980-as évek elejétől létrejött vegyesvállalati és a teljesen külföldi kézbe került termelőegységek két nagy csoportja alakult ki. Az egyikbe a szakmai befektetők tulajdonszerzései tartoznak. A vásárlás (alapítás) célja ezekben az esetekben a hosszú távú érdekelttség érvényesítése: a piaci expanzió, a jelentős és olcsó többletkapacitás megszerzése, a termelési, pénzügyi és szociális kockázat megosztása, a korábbi termelési kultúra, a külpiaci goodwill és a szellemi kapacitás felhasználása, a tőkeimporthoz biztosított előnyök megszerzése, a tulajdonszerzés kedvező feltételeinek biztosítása.

A második csoportot a pénzügyi befektetők vásárlásai (tulajdonszerzései) alkotják. Ezek fő célja a haszonnal történő gyors tőke kivonás lehetőségének biztosítása.

Míg az első esetben egyértelműen kimutathatóak a fejlesztési célok és szándékok, a pénzügyi befektetők esetében a hosszú távú fejlesztés, a komoly kockázatvállalás már nem tartozik a vevő legfontosabb motivációi közé.

A vegyes, illetve teljesen külföldi tulajdonban lévő (kerülő) vállalatok K+F tevékenységének vizsgálatánál figyelmet kell fordítani az új helyzetből fakadó, illetve az új tulajdonviszonyokból következő szervezeti formára. Ennek két alapvető megjelenése: a teljes integráció jellemzően fokozatos megvalósítása, illetve a decentralizációs vezetési elv érvényesítése.

Az első esetben az új termelőegység minden (megmaradó) részlege az anyavállalat megfelelő részének integráns része lesz (illetve a stratégiai tervnek megfelelően fokozatosan válik azzá). A decentralizációra építő szervezés - megfelelő kontroll mellett - zárt, önálló egységként kezeli a részben, vagy teljesen megvásárolt vállalatot,

teljes felclósséggel elsősorban a termelési és az ehhez szorosan kapcsolódó költség, • struktúra, nyereség, stb. tevékenységért. A két alapforma az esetek többségében nem jelenik meg a maga tiszta formájában. Az integrációs filozófia is - legalább átmenetileg - tartalmaz decentralizációs elemeket, pl. a gyártmánystruktúra alakítása, az értékesítési és ellátási szervezet, vagy más vonatkozásban. Igaz ez a decentralizáció esetében is, amelynél - különösen fejlesztési, beruházási és finanszírozási kérdésekben - az integrált vezetés gyakran igen erős vonásai mutathatók ki.

A tapasztalatok azt mutatják, hogy a hosszú távú, perspektivikus vásárlások esetében általában az integrációs, a portfólió, alapvetően vagyónérdekeltek esetében pedig inkább a decentralizációs szervezési forma jellemző. Úgy tűnik, hogy a magyarországi ipari vegyes- és teljesen külföldi tulajdonú vállalatok nagyobb részben teljes integrációra törekvő (sok esetben már megvalósított) vállalati szervezést követik.

Részletesebb elemzések azt is mutatják, hogy bizonyos tendenciák ágazatok szerint is megállapíthatók. Így a gép- és műszeriparban, az elektrotechnikai ágazatban és a vegyiparban jellemzően az integrációs, míg a fogyasztási cikkgyártók és az élelmiszeripar területén a decentralizált formáé a többség. A szűk gyártási profillal rendelkező vállalatok jellemzően a centralizált, a széles struktúrájuk viszont általában a decentralizált szervezetet részesítik előnyben.

A szervezeti forma meghatározásában fontos tényező az anyavállalat nagysága, az adott ágazatban elfoglalt hazai és nemzetközi helyzete. A nagy, multinacionális cégek szinte kivétel nélkül a központosítást tűzik ki (gyorsan) megvalósítandó célként, míg a kisebb (közepes erejű) szervezetek - esetenként első lépésként - elfogadják a decentralizált állapotot. Ez utóbbi összefüggésben (vállalati helyzet a hazai és külföldi piacon) szerepet játszik az új tulajdon anyasországbeli, illetve nemzetközi súlya is. A tulajdonszerzés egyik fontos célja a piaci részarány fokozása, új piacokra való behatolás. Amennyiben az új tulajdon korábban versenytársnak bizonyult, helyének átvétele, megtartása, sőt kiterjesztése hatással van a szervezet átalakítására, elsősorban az értékesítés területén.

Az előzőekben kifejtettek bizonyos alapot nyújtanak további vizsgálódásunkhoz: annak felderítéséhez, hol helyezkedik el a vegyes- és külföldi tulajdonú vállalatokon belül a kutató-fejlesztő tevékenység, milyen jelentőséggel bír a vállalat egészének hatékonyságára, versenyképességének fokozására. A vállalat kereteit meghaladva van-e és ha igen, milyen szerepe a nemzetgazdaság egészének műszaki-technológiai színvonala fejlesztésében és ezzel hozzájárul-e az Európai Unióba történő integrálódásunk egyik fontos elemének javításához.

A K+F tevékenységet jelen dolgozat keretében vállalati szinten kíséreljük meg vizsgálni. A kutatás-fejlesztés sok vonatkozásban makrogazdasági fogalom, amelyben az államnak elsősorban a finanszírozásban és bizonyos értelemben az irányításban, valamint a K+F tevékenységet elősegítő gazdasági és jogi környezet kialakításában kitüntetett funkciója van. Az iparilag fejlett országok állami eszközökkel, a támogatások különböző formájával, intézményekkel (kutató intézetek, egyetemek) alakítják ki kutatási rendszerüket. Ebben a keretben folyik a makroszintű kutatás és fejlesztés, az intézmények közötti koordináció biztosítása, az elért eredmények ismertetése és az érintett területeken történő terjesztése.

Az állam szerepének fontosságát és mértékét jól szemlélteti az Inzelt Annamária és szerzőtársai által közölt adatsor, mely szerint az 1980-as évek végén a K+F kiadá-

sok finanszírozásának Finnországban 40, Spanyolországban közel 50, Svédországban 37, Ausztriában 46, Németországban 33, Francia- és Olaszországban 50-50 százalékát állami eszközökből fedezték. Magyarországon ez az arány ugyancsak meghaladta az 50 százalékot. Ugyanakkor a felsorolt országokban a K+F kiadások csupán csekély hányada 1,0-2,3 százaléka származott külföldi forrásból. Magyarország esetében a külföldi finanszírozás a 80-as évek végén, a 90-es évek elején 1 százalék körül (inkább valamivel alatta) ingadozik (Inzelt, 1992).

Az államilag fenntartott, vagy támogatott szervezetek jellemzően alapkutatást végeznek, melynek eredményeire támaszkodik az alkalmazott kutatás. Egyszerűbben úgy is fogalmazhatunk, hogy az alapkutatás a szűkebb értelemben vett kutatás, míg az alkalmazott kutatás az adaptációt, az alapkutatás egészének, vagy egyes részeinek az adott területen és területhez alkalmazott módszerét jelenti. Ez utóbbit tekinthetjük az ún. fejlesztésnek. Az adaptáció, az alkalmazás emeli ki a kutatást a lombik állapottól és teszi hozzáférhetővé, gyakorlatilag alkalmazható a reálszférában. Éppen ez az alkalmazhatóság dönti el egyúttal az alapkutatás hatékonyságát és adja meg valódi értékét. Gyakran alkalmazott mérési módszere ennek, hogy mennyi idő alatt történik meg az alapkutatás eredményeinek a gyakorlatban történő alkalmazása.

Az államok finanszírozó, irányító, koordinációs és terjesztő szerepe különösen az alapkutatások tekintetében, azonban nem zárja ki és a piacgazdaság körülményei között nem is zárhatja ki az ilyen jellegű tevékenység folytatását a magántulajdonosi szférában.

Fentiekből következik, hogy a kutatás-fejlesztés komplex egészet képez. Egymástól nem elválasztható fogalmak és funkciók. Nem nehéz belátni, hogy a fejlesztés a kutatás eredményeire épülhet csak. Ugyanakkor az adaptáció, a fejlesztés tapasztalatai visszahatnak a kutatásra, nem ritkán módosítva annak irányát, vagy éppenséggel a gyakorlati tapasztalatok révén és segítségével adnak új iniciatívát a kutatáshoz.

A K+F tevékenység hatékonysága a reálfolyamatban, a termelésben és értékesítésben dől el. Ez a körülmény elvezet az innováció és az innovációs lánc fogalmához. Az innováció olyan magatartást, gondolkodásmódot jelent, amely valamely kutatás-fejlesztési eredményre való támaszkodással, annak alkalmazásával folyamatosan új és új konkrét fejlődés megvalósítását tűzi ki céljául.

A kutatás-fejlesztés-beruházás-termelés-értékesítés részteiből összetevődő, de szoros egységet képező innovációs lánc különálló részekre való megbontása a tervgazdálkodás rendszerében az egyes részek függetlenségét és önmaga ellentétébe való fordulásának veszélyét rejtette magában. A termeléstől és értékesítéstől elszakított kutatás-fejlesztés felidézte (gyakran megvalósította) az öncélúság veszélyét.

A rendszerváltás gazdaságpolitikájának fontos eredménye volt az innovációs lánc egységének helyreállítása anélkül, hogy a kutatás-fejlesztés állami jellegű feladatai - legalábbis elvileg - háttérbe szorultak volna.

A K+F tevékenység állami és vállalati feladatai együttesen alkotják azt az egységes rendszert, amely a hatékonyság fokozásának egyik leglényegesebb tényezője.

A kutatáshoz és a fejlesztéshez megfelelő infrastruktúrára van szükség. Ebbe az infrastruktúrába olyan eszközök és források tartoznak, mint:

- a megfelelő szellemi kapacitás,
- a szükséges laboratóriumi, kísérleti műszerek, gépek, az ezeket kiszolgáló szakképzett személyzet,
- üzemi (félüzemi) próbalehetőségek,
- széleskörű információs (irodalom, kongresszusok, tanulmányutak, stb.) és publikációs rendszer, telekommunikáció,
- számítógépes támogatás (regisztrálás, feldolgozás),
- a gazdaságosság figyelembevételével megállapított pénzügyi források (optimális esetben) kockázati tőke jelleggel,
- a piacoktól való távolság,
- egyetemi (főiskolai) kutatóképzés,
- adminisztratív (törvényi, rendeleti) szabályozás (védelem, kedvezmények, támogatások, nemzetközi egyezmények).

Mindezeket a lehetőségeket az üzleti szférában valójában csak igen komoly anyagi bázissal, nagy tőkeerővel rendelkező cégek, elsősorban a multinacionális vállalatok képesek biztosítani, melyek a nemzetközi kereskedelemben technológiailag domináló termelőbázisok.

Az utóbbi évtizedekben a világgazdaság globálizálódási folyamata, a kutatások szellemi és anyagi tőkeigényessége, a jellemzően hosszú átfutási idők mára már a transznacionális vállalatokat is arra kényszerítik, hogy kutatási tevékenységüket nemzetközi munkamegosztásban szervezzék. Az eredmények mielőbbi hasznosítása, a gyors adaptáció és az erre építkező fejlesztés válik mindinkább azzá a területté, amelyen a cégek közötti verseny megnyilvánul. Paolo Bifani olasz szerző szerint „...míg a technológiát a 60-as években a nemzeti fejlődés stratégiai tényezőjének tekintették, napjainkban a nemzetközi piacok feletti ellenőrzés megszerzésének eszközévé vált”. (Govaere, 1991.)

Kevésbé fejlett és tőkehiánnyal küszködő országok vállalatai önmagukban nagyobb szabású kutató tevékenységre aligha vállalkozhatnak. Vannak azonban kapcsolódási lehetőségeik, amelyek révén részeseivé válnak a nemzetközi munkamegosztásnak. Minthogy pedig színvonaluk javításának kulcskérdése a modern technika és technológia alkalmazása, kitörési pontjukat éppen ezeken a területeken kell keresniük.

A magyar gazdaság jelenlegi átmeneti helyzetében a konszolidációnak, sőt a gazdaság számára új növekedési pályának csakis az intenzív nemzetközi kooperáció sajátos rendszerében van esélye. A nemzetközi kutatási és fejlesztési együttműködésben a vállalatok különböző eséllyel vesznek részt. A legjobb helyzetben a külföldi, de legalábbis vegyestulajdonú vállalatok vannak. Ezeknél az anyavállalatok biztosítják a megfelelő háttérrel, gondoskodnak új tulajdonuk megfelelő hasznosításáról.

A külföldi befektető döntés előtti stratégiája az alábbiak szerint írható le: a potenciális partner s a piac részletes vizsgálata, a partner gazdasági helyzete, technikái, anyagi, szellemi lehetőségei, termékei összetétele és versenynyaképessége, piaci szervezete és hatékonysága, a fejlesztéshez szükséges feltételek, a távlati stratégiai célkitűzések és az ezek eléréséhez szükséges eszközök, a menedzsment és a szervezet alkalmassága, az anyavállalatba való integrálás feltételei, a stratégiai terv végrehajtásának időszükséglete, s végül, de nem utolsósorban a várható eredmény.

E döntés-sorozat fontos momentuma az új tulajdon lehetséges szerepe a vállalati K+F tevékenységben. Ebben szerepe van az új tulajdon korábban kialakított K+F mikrokörnyezetének, felkészültségének, eddigi eredményeinek. A hosszú távú érdekeltséget mutató befektető azonban stratégiája kialakításában alapvetően nem az új tulajdon hazai piaci vagy egyéb, pl. export terveihez alkalmazkodik. A tulajdonába került, vagy általa ellenőrzött vállalat stratégiáját igazítja (változtatja) saját távlati elképzeléseihez és a globális piaci helyzethez. Az így született stratégiai döntés határozza meg az új tulajdon szerepét és helyét a cég K+F tevékenységében.

Célszerű ettől bizonyos fokig elkülöníteni a tulajdonszerzést követő, beruházással megvalósuló fejlesztést. A két tevékenység, a K+F az egyik oldalon, a beruházás a másik oldalon ugyan szorosan összefügg és kölcsönhatásban áll egymással, mégis tartalmi különbségek is kimutathatók. Beruházással megvalósított fejlesztés K+F tevékenység nélkül is megoldható, pl. technológiai transzfer(vásárlás, kooperáció) útján. Ennek előnye a gyors megvalósítás, a korlátozott kockázat. Hátránya a mások által is hozzáférhetőség (versenyhátrány), a tulajdonhoz fűzött (esetleges) felhasználási korlátozás, saját szellemi tulajdon hiánya.

A technológiai transzfernél mind nemzetközi, mind országon belüli formában, sajátos szabályozás érvényesül. A fogadónak biztosítania kell a technológiában megjelenő szellemi tulajdon bizonyos védelmét. Ennek hiányában a fejlesztő (tulajdonos) vagy át sem adja a technológiát, vagy igyekszik információit titkosan kezelni. A szellemi tulajdon védelmének komolyságát mutatja, hogy ezt a témát felvették a GATT uruguay-i fordulójának napirendjére is. Az Egyesült Államok 1988-as kereskedelmi törvényének 301-es szakasza pedig egyoldalú retorziókat helyez kilátásba, amennyiben az átvető (fogadó) országok nem igazítják saját jogvédelmi rendelkezéseiket az amerikai normákhoz.

A Magyarországon működő vegyes- és teljesen külföldi tulajdonú vállalatok esetében az új tulajdonos jellemző magatartása szervezetiileg a K+F tevékenység határozott központosítása, tartalmilag pedig három szakaszra osztható fokozatosság. A tanulmányozott vállalatok kivétel nélkül stratégiai befektetők, tehát a hosszú távú kapcsolatokban érdekelt szervezetekkel hoztak létre közös tulajdonú cégeket, illetve ilyenek vásárolták meg a korábban állami tulajdont képező magyar egységeket. Távlati stratégiájuk jellemzőnek fogadható el a többi, hasonló jellegű vállalatok esetében is.

A K+F tevékenység a külföldi partnerek részéről az egyik legfontosabb stratégiai funkció. Eredményessége - más tényezők figyelembevételével - a vállalati versenyképesség alakulásának igen jelentős összetevője. Éppen ezért logikusnak tekinthető e funkció erős, határozott centralizációja. Csakis ebben a keretben képzelhető el az egységes fejlesztési koncepció kialakítása és megvalósítása. Ez a magatartás feltételezi a szellemi és anyagi eszközök - erre a célra szánt - központi kezelését is. Emellett szól e tevékenység bizalmas (sok esetben titkos) jellege. Különösen vonatkozik ez a stratégiai döntés legfontosabb elemeire: a kutatás-fejlesztés elvi és gyakorlati irányára, a ráfordítások értékére, a várt eredmény realizálási (piaci) szándékaira, stb.)

A központi kezelés szükségességét erősíti a K+F tevékenység információs és kommunikációs igénye is. Az irányok kijelölése, az adott területen elért eredmények megismerése, kritikai alkalmazása, a párhuzamosságok elkerülése, és mint az érint-

kező területekkel való folyamatos kapcsolattartás (kommunikáció) racionális megoldásának eszköze is a központosított szervezetben oldható meg a legeredményesebben. Mind gazdaságilag, mind műszaki-technikailag megalapozottnak tekinthető az a stratégia, amely az új tulajdon esetében a minél előbbi integrált szervezet létrehozását tűzi ki feladatul. Az integráció megvalósítása azonban nem tartozik a könnyű feladatok sorába. Lényeges szubjektív és objektív tényezői vannak, melyekre a szervezet kialakítása során tekintettel kell lenni. Talán a legfontosabb e tekintetben az integráló és az integrálódó szervezet koncepciójának harmonizálása, egységesítése. Ebben a folyamatban nem kétségesen az integrálóé a főszerep, a döntés joga és felelőssége. Ez azonban nem jelenti és nem jelentheti az integrálódó szervezet tapasztalatainak, eredményeinek, sőt szándékainak figyelmen kívül hagyását. Az esettanulmányokban szereplő számos esetben található az új tulajdon részéről származó korábbi eredmények kiemelt megjelenése a stratégiai tervben.

Számolni kell azzal is, hogy az új, egységes koncepció kidolgozása, a korábbi munkák során elért, vagy elérni vélt eredmény elhagyásával, vagy teljesen új irányba fordulásával jár együtt, ami személyi érzékenységet, presztízs problémákat okozhat. Ugyancsak a körbe tartozik a két (vagy több) szervezetnek egy organizációba való összpontosítása, az alá- és fölérendeltségi viszonyok új szabályozása. Kétségtelen, hogy az óhatatlanul felmerülő személyi problémáknál az integrálók helyzeti előnyt élveznek. Éppen ezért a megoldás igen nagy figyelmet és tapintatot igényel. Az eszközök elosztása is viták forrása lehet.

Úgy tűnik, hogy az integráció megvalósítása nemcsak tartalmilag koncepcionális, szervezetiileg pedig mennyiségi kérdés, hanem jelentős humánpolitikai probléma is. Megoldásában a főszerep a valamennyi résztvevő számára világossá tett és elfogadott távlati célkitűzésé, és a megvalósítást lehetővé tevő (biztosító) eszközrendszeré. Az integrálási folyamatban célszerű figyelembe venni az új egység korábbi komplex helyzetét, eredményeit, a rendelkezésére álló forrásokat. Vizsgálni kell ezek bekapcsolási lehetőségeit a globális stratégia megvalósításába. Az integrált irányító vezetési és szervezési elv nem mond ellent bizonyos decentralizációnak sem a K+F, sem egyéb területen. Szükségszerűen megmaradnak olyan funkciók, melyeknek elvégzése célszerűen decentralizáltan történik. Különösen vonatkozik ez olyan funkciókra, mint például a gyártmányösszetétel alakítása (különösen ott, ahol ez piaci érdekhez kapcsolódik), alkalmazástechnikai, résztechnológiai fejlesztések, amelyek korábbi eredményekre támaszkodva értékes hozzájárulást jelentenek az alapkonceptió gyorsabb megvalósulásához, a helyi szellemi kapacitás racionális felhasználásához. A részfeladatokkal való foglalkozás és foglalkoztatás fő követelménye, hogy azok szervesen illeszkedjenek a centralizált szervezet útján kialakított stratégiai célokhoz és azok megvalósításának legyenek alárendelve. Számos ilyen példát mutatnak az esettanulmányok.

Az integráló vállalati fejlesztési tevékenység az integrálódó egység részéről - pozitív hatásai mellett - előnytelen hatásokkal is járhat. Ilyen negatív következmény az önálló fejlesztési tevékenység részben, vagy teljesen történő megszüntetése (megszűnése). Az esettanulmányok tanúsága szerint a tevékenység teljes felszámolására ugyan sehol nem kerül sor, de alacsonyabb szintre szállítása, a tervezett ráfordítási eszközök kisebb-nagyobb részének elvonása, ezen belül a helyi szellemi

kapacitás egy részének a központba való helyezése a korábbi irányítás alárendelése a központnak jellemző az átalakulás (átszervezés) során.

Úgy tűnik azonban, hogy a nagyvállalati, különösen a multinacionális, hosszú távú érdekeltségű szervezet számára más megoldás alig képzelhető el. A számos egység racionális irányítása bizonyos stratégiai döntések és az ezeket befolyásoló, sőt meghatározó tevékenységek központi kezelését követeli meg. Ezek a stratégiai döntések, amelyek a multinacionális vállalatok érdekérvényesítését célozzák, konfliktus helyzetek kibontakozásához vezetnek (vezethetnek). A fejlesztés iránya nem szükségszerűen esik egybe az új tulajdonba került, korábban a nemzeti célokat és pl. szociális követelményeket, szociális felelősséget is kifejező stratégiával. A nemzeti érdekekre figyelmet fordítani nem kötelezett transznacionális vállalatok döntései e szempontból nem, vagy csak ritkán korlátozottak.

A fejlesztési politika egyik meghatározó tényezője a tulajdonhányad. A külföldi befektetők akár hosszú távú érdekeltségűek, akár portfólios vásárlók, a szóbanforgó egység teljes, de legalább többségi tulajdonát célozzák meg. Csakis ebben a helyzetben tudják szuverén döntéseiket meghozni. Számos vállalatnál a folyamat fokozatosan megy végbe ugyan, de a többségre, illetve teljes tulajdonra való törekvés és ennek biztosításához szükséges feltételek mindenütt megjelennek már a kisebbségi tulajdonhányad megvásárlásánál (elővételi jog).

A tulajdonhányad aránya meghatározza a vegyesvállalati partnerek tárgyalási pozícióját. A többségi tulajdon esetében - legalábbis elvileg - korlátlanul érvényesíthető a globális stratégia. Mégis, az esettanulmányok azt bizonyítják, hogy a korábbi, elsősorban piaci helyzetet értékelik és figyelembe veszik mind a fejlesztési célok, mind a módszerek és eszközök tekintetében.

A fejlesztés egyik közvetett tényezője a vállalati eredmény. Bár a fejlesztés közvetlen és pontosan meghatározható hatása a vállalati eredményben csak kivételesen mutatható ki, logikusnak tűnik a nyereség és a fejlesztésre fordított források közti összefüggés. A központosított fejlesztési stratégia megvalósításához szükséges eszközök elosztása azonban nem tudja ezt a direkt összefüggést érvényesíteni. Nem feltétlenül a (várható) legnagyobb eredményt mutató részleg igényli a legnagyobb ráfordítást. Ugyanakkor lehetséges egy eredményt átmenetileg nem hozó, sőt veszteséget mutató részleg nagyértékű honorálása. A fejlesztéshez tartozó munkamegosztás és az ugyancsak a központi stratégiai döntési körhöz tartozó pénzügyi irányítás is a fejlesztés központi kezelése mellett érvel: a fejlesztéshez szükséges források a vállalkozás sokirányú tevékenységéből adódnak össze, elosztásuk pedig a munkamegosztásban megjelölt arányban történik.

A vegyes- és a teljesen külföldi tulajdonban lévő vállalatok fejlesztési folyamatának különös aspektusa, hogy a magyarországi településű és a magyar jogszabályok alá tartozó vállalatok olyan kooperációkban vesznek részt, amelyekben a magyar gazdaság jövője szempontjából lényeges döntéseket külföldön (külföldiek) hozzák meg. A gazdasági kapcsolatok internacionalizálódásával természetesen bekövetkező folyamatról van szó, melynek konzekvenciáit az egyik országban realizált nyereség másik országban történő felhasználását, illetve az egyik helyen elszenvedett veszteség más forrásból való pótlását a nemzetközi kooperációban résztvevők, vagy résztvenni kívánók kénytelenek tudomásul venni.

Konfliktushelyzet hordozója lehet a vegyes- illetve teljesen külföldi tulajdonú vállalatok földrajzi elhelyezkedése és fejlesztésük, illetve fejlesztésük hatása a külső környezetre. Világosan alátámasztható ez a magyarországi vegyes- és teljesen külföldi tulajdonú vállalatok tapasztalataival. Többségük Budapesten és közvetlen környékén, valamint a Dunántúlon települt, melyben számos tényező játszott közre: fejlettebb infrastruktúra, termelési tradíció, export piaci közelség, nyelvismeret, stb. E vállalatoknál végrehajtott fejlesztések élénkítő hatást váltottak ki a területen (új vállalatok alapítása, exportnövelés, infrastrukturális beruházások), de egyúttal növelték az ország ezen és többi részei közötti korábbi különbségeket. Az elmaradottabb régiók stagnáló, vagy éppenséggel visszaeső helyzete riasztólag hat(hat) a vállalat alapítási, vásárlási és fejlesztési tervekre. Ezáltal egyre nagyobb különbség keletkezik gazdaságilag az egyes országrészek között.

A fejlesztési döntésekre ható, előzőleg felsorolt pozitív és negatív hatások együttesen alakítják ki azt a környezetet, amely választ adhat a fejlesztési terv tartalmára, a megvalósítás forrásaira és formáira, az új tulajdon integrálódási idejének kialakítására, a várt eredmény becslésére. Éppen az értékelés, az erre alapozott döntés számos, gyakran bizonytalan tényezője indokolja az esettanulmányban szereplő vállalatok mindegyikénél tapasztalható fejlesztési elhatározás fokozatosságát.

Az új tulajdonnal bővülő nagyvállalat fejlesztési koncepciójában jellemzően három fázis különböztethető meg. Az első szinte kivétel nélkül a nagyvállalatnál kialakított menedzsment módszerek, ismeretek átadása, segítségnyújtás azok bevezetéséhez, valamint kis költséggel megvalósítható szervezeti-szervezési változtatások megvalósítása. A vezetés módszereinek, stílusának harmonizálása, az új leányvállalat szervezetének integrációhoz való előkészítése, a munka hatékonyságát elősegítő szervezési intézkedések végrehajtása mintegy próbakövévé válik a termelésben és értékesítésben elérhető eredményeknek és alkalmasak arra, hogy felszínre hozzanak belső tartalékokat.

A megváltozott vezetés és a fejlett szervezet már alkalmassá válik a technikai-technológiai színvonal fogadására és alkalmazására. Az ebben a fázisban megvalósított beruházások biztosítják a műszaki fejlődés lehetőségét. A szűk értelemben vett beruházások mellett - éppen a hatékony alkalmazás érdekében - jelentős szerephez jut az oktatás-képzés, az új technika elsajátítására. Az esettanulmányban szereplő vállalatok új formájukban - néhány kivételtől eltekintve - csupán 2-3 éves múltra tekinthetnek vissza. Éppen ezért többségük a fejlesztésnek ebben a második szakaszában található. A technikai-technológiai komplex beruházások a technológiai transzfer egyik - importált - formájának tekinthetők. Céljuk általában az új tulajdon magasabb technikai-technológiai szintre hozása, mely megfelel az anyavállalat és a többi leányvállalat színvonalának. A beruházásnál természetesen az alapvető az új leányvállalatnak a teljes szervezetben, a termelésben és versenyképesség javításában szánt szerepe.

Az integrálódásnak ez a szakasza döntő jelentőségű mind az integrálódó, mind az integráló vállalat részéről. A beruházás korszerűsége, magasabb színvonala bizonyítja a befogadó szervezet valódi fejlesztési stratégiáját. Előfordulnak azonban a technológiai transzfer, illetve beruházás során olyan esetek, melyeknél az integráló szervezet által megvalósított beruházás csupán egy másutt már túlhaladott technológiát jelent, azaz valamely termék életgörbéjének meghosszabbítását, helyet biztosítva abban az átadó egységben jól érzékelhető és megvalósuló fejlesztésnek. Egy ilyen döntés

magában rejti annak veszélyét, hogy krízis helyzetben az esetlegesen elkerülhetetlen kapacitás csökkentést a fogadó leányvállalat terhére oldja meg. Az integrálódó vállalat részéről azonban még ez is - az esetek többségében - fejlesztést jelent.

A lényeges különbség azonban a hosszú távú fejlesztésre alapozott stratégiában, illetve annak hiányában van. Ebben a szakaszban dől el, hogy milyen szerepet szán a vállalat vezetése a leányvállalatnak: csupán jó színvonalú és a gazdaságossági követelménynek eleget tevő termelőkapacitásnak, a mindenkori gyártmányösszetétel egyik megvalósítójának, vagy a vállalat kutatási-fejlesztési tevékenységben aktívan résztvevő, a stratégiai döntésekre befolyással bíró termelő-fejlesztő bázisnak tekinti.

A külföldi partnerrel történő privatizációs tárgyalások során éppen ezért célszerű a hosszú távú stratégia megvalósítását ígérő potenciális vevőt előnyben részesíteni és a szerződésben megfelelő biztosítékokra törekedni.

A fejlesztési stratégia harmadik, befejező szakasza a teljes integrálás, azaz az új leányvállalat korábbi, illetve megmaradó funkcióinak szervezeti összeolvadása, egyesülése a központ által irányított részlegekkel. A modern vezetés legfontosabb döntéseit centralizáltan hozza meg, figyelembe véve az egyes részlegek sajátosságait, mozgásterét és kompetenciáját, az egyes területekre vonatkozó döntések közötti összhangot. Ebben a fázisban a szervezet egyetlen egységként működik, melynek minden tevékenysége a vállalat globális stratégiájának van alárendelve. Nem lehet kivétel ez alól a kutatás-fejlesztés sem. Az ehhez szükséges anyagi és szellemi források biztosítása, célszerű felhasználásuk, az egyes részlegek hozzájárulása, részvétele, a várható eredmény a vállalat egészére vonatkozó kutatási-fejlesztési koncepcióban fogalmazódik meg.

A nem hosszú időre visszanyúló tapasztalatok az esettanulmányokban szereplő vállalatoknál arra mutatnak, hogy - különösen a kezdeti időszakban - a legfontosabb munkák az anyavállalat eredeti részlegeinél kerülnek megvalósításra. A leányvállalat(ok) szerepe korlátozott, és főleg alkalmazástechnikai kérdések körül összpontosul. Egyedi esetekben előfordul, hogy a leányvállalatnál lévő fejlesztő részleg egy, vagy néhány tagját - speciális ismereteik alapján - hosszabb-rövidebb időre a központi teambe helyezik. Kevésbé alkalmazott módszer egy-egy komplex feladatnak a leányvállalathoz történő kihelyezése, amely a külföldi vállalatok rendelkezésére álló vállalaton belüli szellemi és anyagi forrásokkal, a széleskörű kutatói és fejlesztői bázissal és nem utolsósorban a tevékenységhez fűződő biztonsági, védelmi okokkal magyarázható.

Az Állami Vagyonkezelő Rt. 1992/93-as éves jelentése szerint ennek „... egyik fő oka (a kutatóintézetek) korábbi megélhetését biztosító állami szerződések számának jelentős visszaesése. Az ipar ugyanis, az általános gazdasági recesszióval összefüggő több tényező miatt, nincs abban a helyzetben, hogy fenntarthassa korábbi kapcsolatainak nagyságrendjét. Az állami költségvetés is szűkös, s ezért jelentősen csökkent az intézetnek kiadott állami megbízások száma is. Bár ez az irányzat (a kutatóintézeti) teljesítmények jelentős visszaeséséhez vezetett, elsősorban a hosszú távú, stratégiai kutatásokat érintette. A jelek szerint a rövid távú, alkalmazott kutatásoké lesz az a trend, amely életben fogja tartani ezeket a vállalkozásokat!” (kiemelés: L.B.) (Állami Vagyonkezelő Rt. 1992/93-as éves jelentés. 26. oldal.)

A kutatás-fejlesztés területén egyre fontosabb szerephez jut a nemzetközi együttműködés. A nagyvállalatok, korporációk további koncentrációja, piaci pozíciói-

nak fejlesztésére való törekvés, a verseny kíméletlen élessége szinte kikényszeríti a nemzetközi kooperációt és ezzel a szellemi és anyagi bázis további szélesítését. A verseny szélsőséges jelensége az „agyelszívás”, melynek haszonélvezői elsősorban a kutatás-fejlesztés minden előfeltételével rendelkező multinacionális cégek, vesztesei pedig a tőkeszegénységgel és technikai-technológiai elmaradással küzdő országok, köztük Magyarország is.

Ilyen körülmények között a világviszonylatban Magyarországra jellemző kis- és közepes nagyságú vállalatok fejlesztési terveikben alkalmazkodni kényszerülnek a nagyok eredményeihez. A kényszerűség ebben az esetben pozitív tartalmat kap, hiszen ez az alkalmazkodás, a másutt elért eredmények alkalmazása biztosíthatja csak a világtendenciák érvényrejutását a magyar iparban is. Ennek a folyamatnak anyagi háttérét, pénzügyi forrását a külföldi működő tőke importja teremti meg elsősorban a részben, vagy teljesen külföldi érdekeltségű cégeknél.

NÉHÁNY KÖVETKEZTETÉS

A magyarországi székhelyű vegyes- és teljesen külföldi tulajdonban lévő vállalatok rövid múltra visszatekintő tapasztalatai a kutatás-fejlesztés és innováció területén néhány következtetésre nyújtanak alkalmat.

- *A külföldi érdekeltségű vállalatoknál a technikai-technológiai színvonal emelését célzó innováció, a kutató-fejlesztő (elsősorban az alkalmazástechnikai) és beruházói tevékenység jellemzően meghaladja a magyar vállalatok hasonló aktivitásának mértékét.* Bár ennek mérésére egységes mutatók nem állnak rendelkezésre, az eredmény az adott vállalat versenyképességének javulásában mutatkozik meg. Az esettanulmányokban szereplő cégek exportteljesítménye javult, helyzetük a hazai piacon erősödött. Korszerűbbé vált gyártmányösszetételük, kialakították a menedzsment és ezen belül a marketing innovatív módszereit. A korábbinál jobb infrastruktúrával és jelentősebb anyagi forrásokkal rendelkeznek. A KSH adatai szerint a külföldi érdekeltségű vállalatoknál 1991-ben az ingatlanok állománya 30, a gépek és berendezéseké 35, a járműparkké 50 százalékkal nőtt. A gazdaság egészében ezek az arányok 6,6 és 0 százalékosak voltak.

- *Az elért eredmények jórészt a tőkebefektető anyavállalat magatartásának következményei:* az innovatív vezetés módszereinek, tartalmának átadása és alkalmazásának megkövetelése, a fejlesztéshez szükséges anyagi és szellemi források biztosítása, viszonylag modern technika és technológia beruházással, vagy technológia transzferrel történő és oktatással kiegészített átadása, a széleskörű információs rendszerre támaszkodó stratégiai döntésekkel történő irányítás segítette elő a leányvállalat hatékonyabb működését.

- *A külföldi érdekeltségű vállalatok új, szervezetiileg igen szoros, egyes esetekben teljes integrációt megvalósító kapcsolatai megteremtették ezen vállalatok bekapcsolódásának lehetőségét az adott terület nemzetközi munkamegosztásába.*

- *A külföldi érdekeltségű vállalatoknál megvalósult (megvalósuló fejlődés hatása) túlmutat a vállalati kereteken.* A fejlesztés révén megjavult versenypozíció kielezi a konkurencia harcot és ez - megfelelő források esetén - ösztönzőleg hat a versenytársak jobbító tevékenységére külső erőforrások lehetséges bevonása, belső tartalékok

feltárása révén. Bár a magyar vállalatok általános tőkeszegénysége alig teszi lehetővé fejlesztő beruházások megvalósítását, a fejlesztés egyéb lehetőségei ezek számára is hozzáférhetők. Ilyen forrás lehet pl. egy kooperációs megállapodás, komoly tőkét nem igénylő szervezeti-szervezési változtatás, e kölcsönös technológiai (know-how) transzfer, know-how átadással összekötött bér munka tevékenység.

A külföldi részvétellel működő vállalatok fejlődése - bár arányuk a teljes ipari teljesítményben nem túlságosan magas - önmagában is emeli az ágazat és végső soron az egész gazdaság technikai-technológiai színvonalát. Ha ehhez hozzászámítjuk a magyar tulajdonú vállalatoknál végrehajtható fejlesztést, nyilvánvalóvá válik a részben, vagy teljesen külföldi kézben lévő vállalatok húzóereje a magyar ipar általános színvonalára.

- *A külföldi működő tőke egyre fokozódó szerephez jut a nemzetgazdaságokban.* Kialakult a megszerzéséért folyó verseny, elsősorban a tőkeszegény és technikailag-technológiailag elmaradt országok között. A verseny leghatásosabb eszköze a tőkeimport számára előnyös gazdasági környezet és olyan ösztönzők biztosítása, mely az exportőr részére vonzó feltételeket teremt. Magyarország a korábbi években jól használta ki időelőnyét ezen a területen. Az utóbbi években azonban az előny fokozatosan zsugorodik, ez év végével bizonyos adókedvezmények meg is szűnnek. A jelenlegi helyzet - legalábbis pillanatnyilag - nem tűnhet (tűnik) különösen előnyösnek a befektető szempontjából a következők miatt:

- Hiányzik az iparpolitikai koncepció, amely a privatizálási folyamat külföldi részvétellel való folytatásában iránymutató lehetne a partner keresésében. Ez az állapot kihat a vállalati magatartásra is, mert az esetek többségében a magyar tulajdonú vállalatoknál hiányoznak a távlati fejlesztési elképzelések. Kétségtelen, hogy eszközök nélkül nem lehet szó megvalósításokról, de kimunkálásuk kezdeményezési lehetőséget adna a partnerkereséshez. A fejlesztési terv, a koncepció hiánya még a legpotenciálisabb vevőt is elbizonytalanítja. A tőkeimport aktív szervezése helyett magyar oldalról jellemzően a passzív magatartás, azaz a befektető kiválasztó és a tárgyalások során pedig domináns szerepe érvényesül. Ez természetesen összefügg a gazdaság általános helyzetével, az ezt visszatükröző többé-kevésbé alárendelt tárgyalási pozíciókkal.

- A külföldi működő tőkével dolgozó vállalatoknál általában megvannak az innovatív vezetés feltételei. A gépek, berendezések beszerzése, a technológiai transzfer, a fejlesztés anyagi és szellemi forrásai jó légkört biztosítanak ehhez. A fejlesztés azonban tartalmában elsősorban az adaptációra korlátozódik. A külföldi know-how-nak a helyi körülményekhez való alkalmazása végső soron fűkezh(et)ti, gátolhatja a belső innovációt. (Ez a veszély inkább csak elvileg áll fenn, a gyakorlatban nehezen kimutatható.)

- A külföldi működő tőkével operáló vállalatok tevékenységük első néhány évében többségükben veszteséget, egyes esetekben igen csekély nyereséget mutattak ki. KSH adatok szerint 1991-ben a vegyesvállalatok vagyonarányos eredménye mindössze 1,1 százalék volt. Ezen belül sok gépipari vállalat jelzett veszteséget. (Egyedül a Tungsram 1992. évi vesztesége 9,5 mrd Ft volt.)

- A vegyes- és teljesen külföldi tulajdonban lévő vállalatok komplex (a kutatástól az értékesítésig terjedő) tevékenysége összességében határozottan ösztönző hatású a magyar vállalatok számára, mind vezetési és szervezési, mind kutatás-fejlesztési, ter-

melési és értékesítési szempontból. A külföldi tőke által megszerzett tulajdon révén mégis felmerül(het) *a gazdasági függőség, a (volt) magyar vállalat önállósága, önálló arcú elvesztésének, a kutatás-fejlesztés helyett az adaptációra való korlátozás, a versenypiacról való kiszorulás veszélye*. Figyelembe kell azonban venni, hogy a világgazdaság globalizálódik, egyre veszítenek súlyukból és befolyásukból a gazdaság nemzeti és egyre inkább teret nyernek a nemzetközi aspektusai. Bár a határok nélküli világ, sőt Európa is ma még csak vízió, a gazdaság globalizálódása már ennek első lépése. Nem különbözik a helyzet ettől a fejlesztés területén sem. A technikában és technológiában is világtendenciák bontakoznak ki. Az ezektől való elmaradás végzetes bármely ország gazdaságára. A világtendenciák alakítói és hordozói a nagy transznacionális vállalatok, amelyeknek folyamatos koncentrációja a világpiac újrafelosztásával hatol be a reálfolyamatokba.

- Az eddig elért eredmények azonban nem tulajdoníthatók kizárólag a külföldi részvételnek, tevékenységnek és hatásnak. *A vállalatok meglévő szellemi kapacitása, az innovációra való nyitottságuk, a nehéz versenyhelyzetben megszerzett piaci pozíciók, tradicionális termelési kultúrájuk jól egészítette ki a külföldi hozzájárulást*. Ennek egyik bizonyítéka a kezdeti bizonytalankodás után a kölcsönös bizalom fokozatos erősödése, az új leányvállalat szerepének, súlyának fokozódása a nagyvállalaton belül.

A folyamat gyorsítása érdekében célszerű

- a külföldi működő tőkével kapcsolatos szabályozó rendszer teljes áttekintése, a versenytárs országokéval való összehasonlítás alapján olyan rendszabályok életbeléptetése, amely a területen lévő versenyképességünket javítják, a fejlesztéssel, beruházással összekötött külföldi tőkeimport preferenciáinak biztosítása,

- iparpolitikai koncepcióra meghatározni a fejlődés szempontjából legfontosabb területek meghatározása és ezek privatizációjához aktív stratégia (partner keresés) és tárgyalási taktika kidolgozása, a privatizációt vezénylő intézmény (ÁVÜ) és a privatizálendő egység együttműködésének megvalósítása,

- a privatizációs stratégiában szereplő vállalatok alternatív távlati fejlesztési terveinek és költség-szükségletének kidolgozása a potenciális partnerrel való tárgyalás alapjául,

- a szervező, ajánlattevő munkát a nagy multinacionális vállalatok felé kellene irányítani. Ezek aránya a magyarországi tőkeimportban javításra szorul.

Az esettanulmányok arra engednek következtetni, hogy

- a magyarországi külföldi működőtőke befektetések részben közvetlen beruházásokkal, részben a kutató-fejlesztő tevékenység integrálása, valamint az innovatív vezetési módszerek (menedzsment) és ezen belül a marketingnek a piacgazdaság viszonyai közötti alkalmazása révén az érintett vállalatoknál a technikai-technológiai színvonalat javították és folyamatosan javítják.

E fejlesztő-beruházó tevékenységük hatással van mind a szűkebben vett ágazat (alágazat) mind a gazdaság egészének műszaki színvonalára is. A vegyes- illetve teljesen külföldi tulajdonú vállalatok fejlődése - legalább elvileg - hasonló magatartást kényszerít(het) ki a magyar tulajdonú vállalatokból. Nem a külföldi működőtőke hibája ennek ma még gyenge realizálása. Magyarázata elsősorban a tőkeszegénységben és részben sok vállalat válsághelyzete következményeként fejlesztési koncepció hiányában található.

- A befektető vállalatok magatartása a fejlesztés tekintetében óvatos és egyenlőtlen. Az óvatosság a befektetett (kockázati) tőke alacsonyságában és a befektetés fokozatosságában, az egyenlőtlenség a technikai-technológiai transzfer korszerűségében megnyilvánuló problémákban, a kutató-fejlesztő szervezet tartalmi alakításában érhető tetten.

- Számolni kell azzal a körülménnyel, hogy a fejlesztési-beruházási koncepcióban - a megváltozott tulajdonviszonyoknak megfelelően - nem a korábbi, hanem a fogadó (integráló) vállalat stratégiája érvényesül. A döntések, legalábbis a stratégiai fontosságúak, nem nemzeti, hanem külföldi érdekek szolgálatában állanak. Ez a világgazdaság globalizálódásának és a piacgazdaságnak természetes velejárója.

- Levonható az a végső következtetés, hogy a vegyes- és tisztán külföldi tulajdonú vállalatok K+F innovációs tevékenysége - ha nem is negatív hatások nélkül -, elősegítik Magyarországnak az Európai Unióhoz történő jövőbeli csatlakozását. A ma még meglévő akadályok - jórészt magyar oldaltól függő - felszámolása a folyamatot felgyorsíthatja.

IRODALOM

- Benedek Tamás (1992.):* A vegyesvállalat szerepe az innováció alakulásában az ipar területén. Ipargazdasági Kutató Intézet, Kézirat.
- Benkó Lilli (1993.):* A K+F politika az EGK kevésbé fejlett tagországaiban. Ipargazdasági Szemle 1. szám.
- Bonifert Márta (1993.):* Agyelszívás Kelet-Európából. Népszabadság, november 12.
- Csikós Nagy Béla (1993.):* A posztkommunista társadalom sürgető problémái. Magyar Tudomány, 10. szám.
- Goesatro Hadi (1992.):* Foreign Direct Investment in Indonesia (The Third Joint Conference on Asia Pacific Relations.) (Protocol. 5-7 July, Kuala Lumpur)
- Hunya Gábor (1992.):* Foreign Direct Investment and Privatisation in Central and Eastern Europe. (WIW. Volume 4. November. Wien)
- Inzelt Annamária és szerzőtársai (1992.):* A tudomány és a műszaki fejlesztés Magyarországon nemzetközi összehasonlításban. (Külgazdaság. 1992/4.).
- Khan Habibullah (1992.):* Technological transfer through Transnational Corporation. (Protocol. 5-7. July. Kuala Lumpur)
- Lakatos Béla (1992.):* A multinacionális cégek és a magyar vállalatok kapcsolatai. Gazdaságkutató Intézet
- Lakatos Béla (1992.):* Magyar és külföldi vállalatok közötti kooperációs kapcsolatok. Gazdaságkutató Intézet.
- Állami Vagyongkezelő Rt. éves jelentése 1992/1993.
- Lakatos Béla (1992.):* Esettanulmányok a külföldi működő tőke hatásáról az exportorientáció erősítésében, a versenyképesség növelésében, valamint a műszaki-technikai feltételek modernizálásában. GKI Gazdaságkutató Rt.
- Margittai Péter (1985.):* Működőtőke importunk tervezésének stratégiai és szabályozási kérdései. (KOPINT, Kézirat. 1985.)
- Beszélgetés Pakucs Jánossal, a Magyar Innovációs Kamara elnökével. (*Népszabadság*, 1993. október 27.)

Seres Antal

•

A vegyesvállalatok jövedelmezősége és exportja

A vegyesvállalatok gazdasági teljesítményét vizsgálatunkban a jövedelmezőség és export alapján közelítjük meg. A volumenmutatók (így a termelési érték, árbevétel) alakulását ugyanis nagymértékben befolyásolta a vegyesvállalatok számának jelentős növekedése.

Az ipari vegyesvállalatok jövedelmezőségét nemcsak önmagában vizsgáljuk, hanem azt összehasonlítjuk a nemzetgazdaság és más ágazatok, elsősorban a kereskedelem azonos mutatóival.

JÖVEDELMEZŐSÉG¹

1991-ben nemzetgazdasági szinten a vegyesvállalatok eredménye 70 %-kal alacsonyabb volt az 1990. évinél, miközben az összes mérlegbeszámolót benyújtott vállalat eredménye 76 %-kal csökkent.

1991-ben az ipari vegyesvállalatoknál keletkezett a vegyesvállalatok veszteségének kb. fele, hasonlóan az összes vállalati típusú szervezethez.² (1. táblázat) Az iparban a vegyesvállalatok vesztesége meghaladta a nyereséget, működésük eredménye negatív volt (-4,4 milliárd Ft)), hasonlóan az összes ipari vállalathoz (-14,9 milliárd Ft).

1991-ben az ipari vegyesvállalatokon belül a gép- és építőanyagipar veszteségei nőttek leginkább, és az élelmiszeriparban is felülmúlta a veszteség a nyereséget. A veszteségből a gépipar részesedése a legmagasabb, mind a vegyesvállalatokat, mind az összes ipari szervezetet tekintve. Az építőanyagiparban a vegyesvállalatok a keletkezett veszteség 10 %-át, a teljes vállalati kör a veszteség 5 %-át képviselte. Míg a vegyipar mind a vegyesvállalatokat, mind a teljes vállalati kört tekintve pozitív eredményt mutatott ki, a könnyűiparban ez csak a vegyesvállalatokról mondható el.

¹ A szövegben szereplő azon jövedelmezőségi adatok forrása, amelyek nem a mellékelt táblázatokon alapulnak: A külföldi érdekeltségű vállalkozások 1991. évi tevékenysége. KSH, 1992. november

² Vállalati típusú szervezet = mérlegkészítésre kötelezett gazdálkodó szervezetek

1991-ben az iparban rendkívül kedvezőtlenül alakultak a vegyesvállalatok fajlagos jövedelmezőségi mutatói (2. táblázat). Mind az árbevételarányos, mind a vagyonarányos nyereség negatív mutatója rosszabb volt, mint a hasonlóan negatív ipari átlag. Az iparon belül legkedvezőtlenebb az építőanyagipar, az egyéb ipar és a gépipar jövedelmezősége volt.

Míg 1990-ben az ipari szakágazatok többségében pozitív volt a vegyesvállalatok eredménye, 1991-ben már a szakágazatok felében negatív eredmény volt. Ugyanakkor a kereskedelemben (kül- és belkereskedelem együttesen) a vegyesvállalatok árbevételarányos nyeresége 3,0 %, a vagyonarányos nyeresége 12,6 % volt 1991-ben.

Miközben 1991-ben az 1990. évhez viszonyítva a nyereséges ipari vegyesvállalatok száma 12,3 %-kal nőtt, a veszteséges vállalatok száma közel kétszeresére növekedett (3. táblázat).

Érdekes tendenciát mutat a tulajdonosi szerkezet szerinti jövedelmezőség 1991-ben (4. táblázat%).

E szerint az iparban a hazai többségű vegyesvállalatok és a kisebb súlyú, kizárólag külföldi tulajdonú vállalatok eredménye az ipari átlagot tekintve negatív, míg a külföldi többségű vegyesvállalatok eredménye pozitív volt. Míg a külföldi többségi tulajdonú vegyesvállalatok eredménye csak a villamosenergiaiparban, a gépiparban és az egyéb iparban volt negatív, a belföldi többségű vegyesvállalatok az ipari szakágazatok döntő többségében negatív eredményt mutattak.

1992-ben a vegyesvállalatok jövedelmezőségi pozíciója tovább romlott és negatív eredményük ismételten rosszabb volt az ipari átlagnál (5. táblázat). Árbevételarányos eredményük -3,7 % volt (az ipari átlag -3,3 %) a saját tőkearányos eredményük³ pedig -4,9 % (az ipari átlag -3,0 %).

A ruházati ipar, a gépgyártás, a villamosipari gépek és híradástechnikai eszközök kivételével valamennyi fontosabb szakágazatban negatív volt a vegyesvállalatok pénzügyi eredménye.

AZ EXPORT ARÁNYA

A magyar gazdaság szempontjából a kis belső piac miatt fontos az export alakulása. Az export árbevétel aránya az összes árbevételben a vegyesvállalatoknál magasabb volt, mint a nemzetgazdasági, illetve ipari átlag.

Bár 1990-ben az előző évhez viszonyítva a vegyesvállalatoknál jobban csökkent az export aránya (25,2 %-ról 16,4 %-ra), mint az összes vállalati típusú szervezetenél (11,9 %-ról 10,6 %-ra), a vegyesvállalatok export aránya meghaladta az átlagot (6. táblázat).

1992-ben már a vegyesvállalatok magas exportja jelentősen növekedett, s az export aránya (39,1 %) jelentősen meghaladta az ipari átlagot (20,6 %). (7. táblázat).

³ 1992-ben jelentősen megváltozott a statisztikai és számviteli rendszer, így a jövedelmezőségi mutatók egy részének tartalma nem azonos az 1991. év mutatóinak tartalmával. Ez azonban nem érinti a főbb tendenciákat, mert a mutatók tartalmukban hasonlóak egymás hoz. Így például a saját tőkearányos nyereség tartalma közel áll az alapítói vagyon alapján számított vagyonarányos nyereséghez.

Különösen magas volt a vegyesvállalatoknál az export részaránya a ruházati iparban (67,5 %), a bőrttermékek és lábbelik gyártásában (68,7 %), a közúti gépjárműgyártásban (62,4 %), a villamosipari gépek gyártásában (50,1 %). A gépipar egészében és a vegyiparban hasonló, 46,5 illetve 45,6 % volt. Nem, vagy alig volt vegyesvállalati export a szénbányászatban és a villamosenergiaiparban.

KÖVETKEZTETÉSEK

1. Az iparba történő külföldi befektetések, illetve a vegyesvállalatok tevékenysége 1991-ben és 1992-ben nem javította az ipar jövedelmezőségi pozícióját. Az egyes ipari szakágazatok, vegyesvállalatok szerint jelentősek a különbségek.

2. A tulajdonosi szerkezet szerinti 1991. évi jövedelmezőségi mutatók (ilyen adatok csak az 1991. évre álltak rendelkezésünkre) azt mutatják, hogy az ipari szakágazatok többségében a külföldi többségi tulajdon kedvezően hatott a jövedelmezőségre.

3. Az ipari vegyesvállalatok exportjának részaránya az ipari átlaghoz képest kedvezően alakult.

4. A tőkebevonás egyik központi kérdése, hogy az mennyiben segíti a nemzetgazdaság és azon belül az ipar teljesítményének javítását. A jövedelmezőségi adatok arra utalnak, hogy a gazdaságpolitikában és annak eszközrendszerében az ország fő

1. táblázat

A vállalati eredmény alakulása ágazatonként 1991-ben milliárd forint

| Ágazatok | Összes vállalat | | | ebből: külföldi érdekeltségűek | | |
|----------------------|-----------------|-----------|----------|--------------------------------|-----------|----------|
| | Nyeresség | Veszteség | Eredmény | Nyeresség | Veszteség | Eredmény |
| Bányászat | 0,7 | 2,0 | -1,3 | 0,1 | 0,0 | 0,1 |
| Villamosenergia-ipar | 11,9 | 2,5 | 9,4 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Kohászat | 1,3 | 8,0 | -6,7 | 0,2 | 0,1 | 0,1 |
| Gépipar | 15,8 | 33,6 | -17,8 | 5,3 | 9,2 | -3,9 |
| Építőanyagipar | 2,1 | 9,0 | -6,9 | 1,0 | 5,4 | -4,3 |
| Vegyipar | 21,8 | 7,1 | 14,7 | 6,2 | 3,5 | 2,7 |
| Könnyűipar | 10,7 | 16,7 | -6,0 | 4,6 | 3,2 | 1,4 |
| Egyéb ipar | 0,8 | 0,7 | 0,1 | 0,0 | 0,1 | -0,1 |
| Élelmiszeripar | 14,7 | 15,2 | 0,4 | 4,1 | 4,5 | -0,4 |
| Ipar összesen | 79,8 | 94,7 | -14,9 | 21,5 | 26,0 | -4,4 |
| Építőipar | 13,8 | 16,6 | -2,7 | 2,0 | 1,9 | 0,1 |
| Közlekedés | 17,6 | 2,5 | 15,1 | 1,9 | 0,4 | 1,5 |
| Vízgazdálkodás | 1,0 | 0,3 | 0,8 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Egyéb anyagi ágak | 5,9 | 1,7 | 4,2 | 1,8 | 0,4 | 1,4 |
| Nem anyagi ágak | 74,0 | 26,1 | 47,9 | 19,3 | 18,1 | 1,3 |
| Összesen | 260,6 | 193,5 | 67,1 | 64,5 | 53,2 | 11,3 |

Forrás: A külföldi érdekeltségű vállalkozások 1991. évi tevékenysége. KSH, 1992. november

gazdasági céljai és a külföldi tőkebevonás nem kerültek kellően összehangolásra, a tőkebevonás gazdaságstratégiai prioritásait nem határozták meg egyértelműen.

2. táblázat
Jövedelmezőségi mutatók ágazonként 1991-ben

| Ágazatok | Árbevételarányos eredmény | | Vagyonarányos eredmény | |
|--|---------------------------|--------------------------------|------------------------|--------------------------------|
| | Összes vállalat | Ebből: külföldi érdekeltségűek | Összes vállalat | Ebből: külföldi érdekeltségűek |
| Bányászat | -3,01 | 14,45 | -3,47 | 9,15 |
| Villamosenergia-ipar | 2,80 | -10,03 | 10,43 | -96,41 |
| Kohászat | -4,74 | 1,55 | -11,70 | 1,47 |
| Gépipar | -3,94 | -3,21 | -7,08 | -4,97 |
| Építőanyagipar | -9,95 | -13,15 | -10,77 | -14,25 |
| Vegyipar | 3,74 | 3,58 | 6,52 | 5,70 |
| Könnyűipar | -2,44 | 1,99 | -5,29 | 4,29 |
| Egyébipar | 0,48 | -6,22 | 0,95 | -6,19 |
| Élelmiszeripar | -0,09 | -0,48 | -0,25 | -0,62 |
| Ipar | -0,68 | -1,14 | -1,46 | -1,72 |
| Építőipar | -0,93 | 0,18 | -2,62 | 0,21 |
| Mezőgazdaság | 4,00 | 0,39 | -6,54 | 1,41 |
| Közlekedés | 4,92 | 6,00 | 6,89 | 19,07 |
| Kereskedelem | 2,29 | 3,04 | 11,47 | 12,66 |
| Vízgazdálkodás | 1,64 | 7,25 | 0,95 | 24,60 |
| Anyagi tevékenység egyéb fajtái | 6,36 | 6,24 | 22,22 | 23,79 |
| Személyi és gazdasági szolgáltatás | 4,35 | 0,88 | 15,27 | 1,98 |
| Egészségügyi, szociális és kulturális szolgáltatás | -0,06 | 0,00 | -0,16 | 0,02 |
| Közösségi, közigazgatási és egyéb szolgáltatás | -2,29 | -5,42 | -2,94 | -12,73 |
| Összesen: | 1,07 | 1,08 | 2,75 | 2,37 |

Forrás: Akülföldi érdekeltségű vállalkozások 1991. évi tevékenysége, KSH, 1992. november.

3. táblázat
Nyeréséges és veszteséges vegyesvállalatok száma

| Ágazatok | Nyeréséges vegyesvállalatok száma | | Veszteséges vegyesvállalatok száma | |
|------------------------|---|------|--|------|
| | 1990 | 1991 | 1990 | 1991 |
| Bányászat | – | 1 | 1 | 2 |
| Villamosenergia-ipar | 1 | 1 | 1 | 2 |
| Kohászat | 21 | 18 | 7 | 13 |
| Gépipar | 420 | 538 | 238 | 416 |
| Építőanyagipar | 44 | 47 | 25 | 60 |
| Vegyipar | 107 | 138 | 74 | 114 |
| Könnyűipar | 229 | 263 | 145 | 257 |
| Egyéb ipar | 19 | 19 | 8 | 25 |
| Élelmiszeripar | 65 | 88 | 57 | 123 |
| Ipar összesen: | 906 | 1113 | 556 | 1012 |
| Építőipar | 302 | 402 | 190 | 381 |
| Mezőgazdaság | 33 | 71 | 43 | 67 |
| Közlekedés | 82 | 115 | 44 | 79 |
| Kereskedelem | 1203 | 1940 | 1031 | 2163 |
| Vízgazdálkodás | 3 | 6 | 3 | 2 |
| Anyagi szolgáltatás | 134 | 149 | 56 | 81 |
| Anyagi ágak együtt | 2663 | 3796 | 1923 | 3785 |
| Nem anyagi ágak együtt | 501 | 650 | 357 | 664 |
| Összes | 3164 | 4443 | 2280 | 4449 |

Forrás: A külföldi érdekeltségű vállalkozások működéséről. KSH kiadvány, 1991. október. A külföldi érdekeltségű vállalkozások 1991. évi tevékenysége. KSH, 1992. november

4. táblázat

A külföldi érdekeltségű vállalkozások jövedelmezőségi mutatói,
tulajdonosi szerkezet szerint 1991-ben

| Ágazatok | Árbevételarányos eredmény | | | | Vagyonarányos eredmény | | | |
|--------------------------------|---------------------------------|----------------------|-------------------|--------|---------------------------------|----------------------|-------------------|--------|
| | Kizárólag külföldi | Külföldi többségű | Hazai többségű | Együtt | Kizárólag külföldi | Külföldi többségű | Hazai többségű | Együtt |
| | tulajdonban lévő szervezetekben | | | | tulajdonban lévő szervezetekben | | | |
| | százalék | | | | százalék | | | |
| Bányászat | 10,46 | | | 10,46 | 9,20 | | -2,37 | 9,15 |
| Villamaosenergia-ipar | | -4566,67 | -9,27 | -10,03 | -25,21 | -125,42 | -96,41 | |
| Kohászat | 10,90 | 4,44 | -1,86 | 1,55 | 127,98 | 3,80 | -1,97 | 1,47 |
| Gépipar | 0,37 | -3,88 | -3,66 | -3,21 | 0,79 | -5,03 | -6,26 | -4,97 |
| Építőanyag-ipar | -17,24 | 2,91 | -16,88 | -13,15 | -18,16 | 1,96 | -21,39 | -14,25 |
| Vegyipar | 3,45 | 1,41 | 4,22 | 3,58 | 3,54 | 2,34 | 6,73 | 5,70 |
| Könnyűipar | -9,00 | 5,47 | 0,86 | 1,99 | -24,78 | 11,36 | 1,85 | 4,29 |
| Egyéb ipar | -31,70 | -19,96 | -4,45 | -6,22 | -18,13 | -8,86 | -5,25 | -6,19 |
| Élelmiszeripar | 7,04 | 6,27 | -5,17 | -0,48 | 5,53 | 7,97 | -7,05 | -0,62 |
| Ipar | -0,20 | 1,45 | -2,68 | -1,14 | -0,34 | 1,94 | -4,25 | -1,72 |
| Építőipari kivitelezés | -3,85 | 1,91 | 1,73 | 0,73 | -6,30 | 2,64 | 3,12 | 1,18 |
| Építőipari tervezés | -9,99 | -14,43 | 3,76 | -1,87 | -4,81 | -8,97 | 2,06 | -1,06 |
| Építőipar | -4,08 | -2,48 | 2,28 | 0,18 | -6,13 | -2,59 | 2,60 | 0,21 |
| Mezőgazdaság | -9,67 | 0,83 | 0,47 | 0,38 | -15,39 | 2,48 | 1,73 | 1,39 |
| Erdőgazdálkodás | -466,67 | 7,70 | 1,32 | 2,18 | -11,20 | 26,13 | 3,81 | 6,22 |
| Mező- és erdőgazdálkodás | -9,72 | 0,93 | 0,47 | 0,39 | -15,36 | 2,80 | 1,74 | 1,41 |
| Közlekedés | -6,29 | 5,77 | 4,03 | 4,15 | -8,43 | 13,73 | 16,05 | 13,61 |
| Posta és távközlés | -19,81 | -25,31 | 19,26 | 16,28 | -2696,35 | -75,04 | 48,67 | 44,31 |
| Közlekedés, posta és távközlés | -10,55 | 5,69 | 6,84 | 6,00 | -20,57 | 13,54 | 24,62 | 19,07 |
| Belkereskedelem | 2,56 | 2,57 | 1,85 | 1,97 | 9,12 | 5,34 | 8,03 | 7,59 |
| Külkereskedelem | 4,99 | 1,62 | 6,53 | 5,74 | 36,83 | 10,26 | 31,05 | 30,16 |
| Kereskedelem | 3,80 | 2,29 | 3,05 | 3,04 | 18,38 | 5,95 | 13,57 | 12,66 |
| Vízgazdálkodás | | -298,41 | 7,33 | 7,25 | | -1,63 | 29,53 | 24,60 |
| Anyagi tev. egyéb fajtái | -1,36 | 2,42 | 8,01 | 6,24 | -2,64 | 8,18 | 34,79 | 23,79 |
| Személyi és gazd. szolg. | 9,29 | -12,01 | 12,09 | 0,88 | 16,52 | -36,11 | 22,94 | 1,98 |
| Egészségügyi és kult. szolg. | -14,61 | 3,80 | -0,28 | 0,00 | -26,64 | 16,35 | -1,48 | 0,02 |
| Közös-, közig. és egyéb szolg. | -5,56 | 7,23 | -6,75 | -5,42 | -7,78 | 12,39 | -18,87 | -12,73 |
| Összesen: | 2,68 | -1,75 | 1,94 | 1,08 | 6,10 | -3,09 | 4,68 | 2,37 |

Forrás: A külföldi érdekeltségű vállalkozások 1991. évi tevékenysége. KSH, 1992. november.

5. táblázat

Jövedelmezőségi mutatók az ipar legfontosabb szakágazataiban

| Szakágazatok | Árbevételarányos eredmény (%) | | Saját tőkearányos eredmény (%) | |
|--|----------------------------------|--|-----------------------------------|--|
| | Összes vállalat | Külföldi érdekeltségű vállalatok | Összes vállalat | Külföldi érdekeltségű vállalatok |
| Szénbányászat és tözegkitermelés | -12,9 | -3,1 | 12,9 | -7,2 |
| Kohászat | -8,1 | -1,7 | 25,7 | -2,5 |
| Villamosenergia, gáz -és hőellátás | 0,3 | -6,6 | 0,2 | -9,0 |
| Textiliák gyártása | -10,5 | 2,3 | 18,2 | 4,0 |
| Ruházati termékek gyártása | 1,4 | 9,5 | 2,6 | 1,8 |
| Bőrkikészítés, bőrtermékek, lábbeligyártás és -javítás | -0,6 | -9,6 | -1,3 | -23,1 |
| Papír- és papírtérmékek gyártása | -1,3 | -2,9 | -1,5 | -3,6 |
| Vegyi alapanyagok és termékek gyártása | -4,0 | 6,0 | -4,7 | -5,8 |
| Nemesfém, ásványi termékek gyártása | -8,9 | -4,6 | -8,3 | -5,3 |
| Fémfeldolgozóipari termékek gyártása | -8,9 | -7,8 | -14,7 | -10,4 |
| Gépek, gépi berendezések gyártása és javítása | 4,6 | 0,2 | 9,2 | 0,5 |
| Villamosipari gépek, készülékek gyártása és javítása | 6,7 | 3,1 | -9,2 | 6,0 |
| Hiradástechn. termékek gyártása és javítása | -3,7 | 0,6 | -4,5 | 1,0 |
| Műszergyártás és javítás | -6,3 | -0,5 | -11,4 | -1,2 |
| Közúti gépjárműgyártás | -7,6 | -13,3 | -7,5 | -17,1 |
| Betongyártás és egyéb feldolgozóipari termékek gyártása | -1,5 | -0,1 | -2,4 | -0,3 |
| IPAR ÖSSZESEN:* | -3,3 | -3,7 | -3,0 | -4,9 |

Forrás: az IKM Informatikai Főosztályának statisztikai adatai alapján saját számítás.

* Iparági összesített adat. Ez nemcsak a felsorolt szakágazatokat tartalmazza.

6. táblázat
Az export aránya a vegyesvállalatok árbevételében
1989-ben és 1990-ben

| Szakágazatok | Az export árbevétel aránya a vegyesvállalatok összes nettó árbevételében (%) | |
|-----------------------------------|---|------|
| | 1989 | 1990 |
| Bányászat | — | — |
| Villamosenergiaipar | — | — |
| Kohászat | 23,1 | 26,5 |
| Gépipar | 52,8 | 41,4 |
| Építőanyagipar | 10,3 | 11,3 |
| Vegyipar | 34,5 | 27,1 |
| Könnyűipar | 15,2 | 25,4 |
| Egyéb ipar | 36,4 | 46,2 |
| Élelmiszeripar | 29,8 | 19,9 |
| Ipar összesen | 36,1 | 29,5 |
| Építőipar | 7,9 | 10,3 |
| Mezőgazdaság | 6,3 | 6,0 |
| Közlekedés | 57,8 | 38,1 |
| Kereskedelem | 14,9 | 8,6 |
| Vízgazdálkodás | — | — |
| Anyagi szolgáltatás | 18,9 | 6,6 |
| Anyagi ágak együtt | 27,3 | 18,4 |
| Nem anyagi ágak együtt | 4,6 | 2,4 |
| Összes vegyesvállalat | 25,2 | 16,4 |
| Összes vállalati típusú szervezet | 11,9 | 10,6 |

Forrás: A külföldi érdekeltségű vállalkozások működéséről. KSH kiadvány, 1991. október

7. táblázat
**Az export aránya néhány fontosabb ipari szakágazat
 árbevételében 1992-ben**

| Szakágazatok | Az export árbevétel aránya az összes nettó árbevételben | |
|--|--|-------------------------------------|
| | Összes vállalat | Külföldi érdekeltségű vállalatok |
| Szénbányászat és tözegkitermelés | 3,6 | — |
| Kohászat | 37,9 | 33,8 |
| Villamosenergia, gáz- és hőellátás | 0,1 | 0,2 |
| Textiliák gyártása | 29,9 | 38,5 |
| Ruházati termékek gyártása | 49,8 | 67,5 |
| Bőrkikészítés, bőrtermékek, lábbeli gyártás és javítás | 37,3 | 68,7 |
| Papír és papírtermék gyártása | 10,3 | 14,0 |
| Vegyí alapanyagok és termékek gyártása | 39,9 | 45,6 |
| Nemesfém, ásványi termékek gyártás | 17,8 | 22,2 |
| Fémfeldolgozóipari termékek gyártás | 31,3 | 30,4 |
| Gépek, gépi beendezések gyártása és javítása | 33,6 | 46,1 |
| Villamosipari gépek, készülékek gyártása és javítása | 32,4 | 50,1 |
| Híradástechnikai termékek gyártása és javítása | 22,9 | 29,5 |
| Műszergyártás és -javítás | 26,4 | 37,2 |
| Közüti gépjárműgyártás | 55,7 | 62,3 |
| Bútorgyártás és egyéb feldolgozóipari termékek gyártása | 21,5 | 37,7 |
| IPAR ÖSSZESEN:* | 20,6 | 39,1 |

Forrás: az IKM Informatikai Főosztályának statisztikai adatai alapján saját számítás.

* Iparági összesített adat. Ez nemcsak a felsorolt szakágazatokat tartalmazza.

- ADAM J.H. (szerk.): Longman angol-magyar business szótár. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1993. 809 old.
- BARANYAI János (Összeállította): A Polgári Törvénykönyv. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1993. 462 old.
- BECZKAY Edit (szerk.): Adótörvények 93. Co-Nex-Training BT. Budapest, 1993. 2 darab
- BÉLYÁ CZ Iván: Amortizációelmélet. Jannus Pannonius Tudományegyetem, Pécs, 1993. 174 old.
- BÉLYÁ CZ Iván: Vállalati tőkefinanszírozás. Jannus Pannonius Tudományegyetem, Pécs, 1991. 233 old.
- COLLINS, Markham - COLLINS, Rebecca: Pénzügyekről nemcsak pénzügyi szakembereknek. Ernst and Young, Budapest, 1993. 135 old.
- ENYEDI György (szerk.) Társadalmi-területi egyenlőtlenségek Magyarországon, Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1993. 390 old.
- GORDON, Thomas: Vezetői eredményesség tréning V.E.T. Studium Effektive. Budapest, 1993. 298 old.
- HEGEDŰS Éva (szerk.) Az MRP Magyarországon. Hasznos tanácsok a Munkavállalói Résztulajdonosi Program szervezéséhez. Saldo. Budapest 1993. 213 old.
- A hitelkockázat kezelése. Kiadja a Price Waterhouse, Panem Kft. Budapest, 1993. 237 old.
- KEREKES György (szerk.): Magyar pénzügyi és tőzsdei almanach 1992-1993. Tas Kft. Budapest, 1993. 2 darab
- KORNAI János: Útkeresés. Századvég Kiadó, Budapest, 1993. 253 old.
- Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 1992. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest 1993. 157 old.
- LÁNYI Kamilla - SZABÓ Judit: A nyitás gazdaságpolitikája, importliberalizálási tapasztalatok. MTA Közgazdaságtudományi Kutató Intézet, Budapest, 1993. 477 old.
- LOSONCZI Csaba - MAGYAR Gábor: Pénzügyek a gazdaságban. Juvent, Budapest, 1993. 397 old.
- LOVÁSZ Károly: A munkavállalói résztulajdonosi program finanszírozása. Proinform, Budapest, 1993. 17 old.
- Magyar Statisztikai évkönyv 1992 - Statistical yearbook of Hungary, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 1993. 402 old.
- A Munka Törvénykönyve. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1993. 278 old.
- NAGY Péter: Angol-magyar és tőzsdeszótár. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1993. 649 old.

- OBLÁTH Gábor - VALENTINYI Ákos: Seigniorage, inflációs adó és államadósság: néhány makroökonómiai összefüggés magyarországi alkalmazása. KOPINT-DATORG, Budapest, 1993, 101 old.
- OROSZI Sándor: A makroökonómia alapvető elméletei. Jannus Pannonius Tudományegyetem, Pécs, 1992. 169 old.
- ROMÁN Zoltán: Érdekképviseltek, kamarák, kisvállalatok. S.K. Budapest, 1993. 101 old.
- SÁRKÖZY Tamás: A privatizáció joga Magyarországon (1989-1993). Akadémiai Kiadó, Budapest, 1993. 197 old.
- SZAMUELY László: Merre tart az átalakuló Közép- és Kelet-Európa? KOPINT-DATORG, Budapest, 1993. 42 old.
- TÖRZSÖK Éva: Bartelügylet: Üzlet pénz nélkül? Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1993. 259 old.
- ULBERT József: A beruházások gazdaságtana. Jannus Pannonius Tudományegyetem, Pécs, 1992. 270 old.
- VALENTINYI Ákos: A tulajdonosi szerkezet változása és hatása a vállalati magatartásra Magyarországon 1989-1991-ben. KOPINT-DATORG, Budapest, 1993, 96 old.
- VÉRTES Csaba (szerk.) A rendszerváltás szótára. Móra, Budapest, 1993. 199 old.
- ZARÁNDI Zoltán: Első Magyarországi Ősztündíj Almanach 1993-1994. Kurzus Kft. Budapest, 1993. 280 old.

MAGYAR
TUDOMÁNYOS AKADEMIA
KÖNYVTÁRA

15/2007

